

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ



**VI Міжнародна науково-практична щорічна інтернет-
конференція**

**«ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ»**

Проблематика 2017 р.:

**СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

15-19 травня 2017р.

Львів - Ліга-Прес - 2017

**VI Міжнародна науково-практична щорічна інтернет-
конференція
«ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ»**

Проблематика 2017 р.:
**СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

15-19 травня 2017р.

Львів - Ліга-Прес – 2017

УДК 338.12:338.1

***Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств: матеріали VI міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (15-19 травня 2017 р). Проблематика 2017 р.: Сільськогосподарські підприємства України в умовах євроінтеграційних процесів – Львів: Ліга-Прес, 2017. – 192 с.
ISBN 978-966-397-242-8***

Автори опублікованих матеріалів несуть особисту відповідальність за точність наведених фактів, цитат, власних імен, статистичних матеріалів та інших відомостей.

Редакційна колегія:

Снітинський В. В. – д.б.н., професор, академік НААНУ, ректор Львівського національного аграрного університету

Онисько С. М. – к.е.н., професор, директор інституту заочної та післядипломної освіти Львівського національного аграрного університету

Яців І. Б. – д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Львівського національного аграрного університету

Янишин Я. С. – к.е.н., професор, декан економічного факультету Львівського національного аграрного університету

Черевко Г. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки Львівського національного аграрного університету

Руліцька К. М. - к.е.н., доцент кафедри економіки, відповідальний редактор (організація, проведення, комп'ютерна верстка)

© Автори статей, 2017

© ТзОВ «Ліга-Прес», 2017

СЕКЦІЯ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

УДК 334.7:331.03

G.Cherevko, *Lwowski Narodowy Uniwersytet Agrarny*

FRINCZISING JAKO CZYNNIK EUROPEIZACJI UKRAIŃSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

Współczesne przedsiębiorstwa borykają się z intensywną konkurencją krajową i zagraniczną, ograniczeniami surowcowymi, cięciami w polityce finansowej państwa, rosnącymi wymaganiami ekologicznymi i ergonomicznymi, zmniejszającą się liczbą miejsc pracy, przyspieszonym procesem starzenia się wyrobów, obniżaniem się kosztów produkcji, itp. Wszystkie te tendencje zachodzące w gospodarce światowej nie ominęły również Ukrainy. Zachodzące przemiany zmusiły je do szukania skutecznych rozwiązań pozwalających utrzymać się na rynku [2, s.375].

Coraz dynamiczniej rozwijająca się współczesna gospodarka, wyraźnie nasilająca się globalna konkurencja sprawiają, że sukces staje się udziałem wyłącznie przedsiębiorstw wybitnych, zdolnych wyłamać się ze stereotypów, realizujących odważne strategie rozwojowe. Radykalna koncepcja uporządkowanej zmiany przedsiębiorstwa dokonywanej z myślą o odległej przyszłości jest zaprzeczeniem konserwatywnego, defensywnego, „bojaźliwego” podejścia strategicznego. Tylko w ekspansywny i często nieszablony sposób polskie firmy mają szansę dorównać w swojej sile konkurencyjnej firmom zagranicznym, a nawet globalnym [1, s.152].

Dróg realizacji tego celu jest wiele. Jedną z nich jest wybór alternatywnego sposobu finansowania rozwoju przedsiębiorstwa w kraju i za granicą w oparciu o franchising.

Franchising, bez względu na branżę, łączy kilka wspólnych elementów: z jednej strony, występowanie przedsiębiorstwa, posiadającego wartość będącą przedmiotem

franchisingu. Wartość tę stanowią mogą: znak towarowy, marka firmy, procedury produkcji, standard i rozwiązania organizacyjne. Z drugiej strony, obecność osoby lub kilku osób, starających się o zezwolenie na eksploatację przedmiotu franchisingu. Obie strony łączy umowa regulująca stosunki między nimi, warunki kontroli wykorzystania przyznanego zezwolenia, wysokość opłat franchisingowych za udzielenie zezwolenia i korzystania z przedmiotu franchisingu [3, s.57].

Franchising nie polega tylko na sprzedaży prawa do używania logo sieci lub znaku towarowego - jest to pełny system prowadzenia biznesu, w którym biorca licencji może liczyć ze strony dawcy licencji na systemową i systematyczną opiekę - na szkolenia dla siebie i załogi, na kampanie promocyjne wspierające sprzedaż czy na *know-how*. Za tę pomoc biorca przekazuje franchisodawcy tzw. opłatę wstępną za udzielenie licencji i potem - przez cały czas trwania kontraktu - wpłaca na rzecz dawcy pewien procent swoich obrotów. Pieniądze te są wykorzystywane na rzecz całej sieci i służą wszystkim biorcom licencji - są one przeznaczane między innymi na badania marketingowe, opracowywanie nowych produktów i kampanie reklamowe. Franchisobiorca wykorzystuje w swej działalności doświadczenie, wiedzę i metody działania opracowane przez dawcę licencji. Franchisodawca zyskuje natomiast możliwość dynamicznego rozwoju sieci poprzez gromadzone środki finansowe i rozpowszechnianie marki na rynku.

Franchising to nowa metoda rozwoju i zarządzania przedsiębiorstwem, mimo iż jej pierwsze bliżej niesformalizowane początkowe formy były już stosowane przed wiekami. Jednak dopiero w ostatnich 20-30 latach duże firmy zaczęły stosować franchising na skalę krajową i międzynarodową, a także coraz częściej na skalę globalną. Mimo, iż zjawisko rozwoju firm na zasadzie współpracy franchisingowej rozszerzyło się na skalę światową, to nadal relatywnie niewielu potencjalnych konsumentów zdaje sobie sprawę z jego istnienia oraz z jego skutków gospodarczo-ekonomicznych [5, s.137].

Franchising oceniać można przez pryzmat mocnych i słabych stron, które identyfikuje się zarówno w płaszczyźnie funkcjonowania dawców, jak i biorców licencji (tab. 1.i 2)

Tabela 1.

Mocne i słabe strony franchisingu z punktu widzenia franchisobiorcy

FRANCHISOBIORCA	
Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> • brak konieczności posiadania specjalistycznej wiedzy i doświadczenia w prowadzeniu działalności • dostęp do szkoleń, informacji rynkowej, wiedzy fachowej i stałej opieki dawcy oraz innych uczestników sieci, • prawo wykorzystywania znaku firmowego, • pomoc w pozyskiwaniu źródeł finansowania, • atrakcyjne ceny zakupów wewnątrz sieci • zmniejszenie kosztów administracji i reklamy, • korzyści wynikające z upowszechniania się wizerunku firmy poprzez rozbudowę sieci, • obowiązek udoskonalania produktów spoczywa na franchisodawcy, samodzielność prawna. 	<p>wysokie koszty dostępu do sieci (opłata wstępna + procent od obrotu), silna współzależność rynkowa firm - bankructwo jednej z placówek sieci oddziałuje na pozostałych uczestników, ograniczona możliwość wycofania się (wysokie koszty oraz zakaz prowadzenia działalności konkurencyjnej), zakaz wykorzystywania zdobytej wiedzy i doświadczenia w i konkurencji, ograniczona samodzielność organizacyjna i marketingowa (wnikliwe systemy kontroli).</p>

*-4, s. 96.

Tabela 2.

Mocne i słabe strony franchisingu z punktu widzenia franchisodawcy*

FRANCHISODAWCA	
Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> • ekspansja terytorialna przy zaangażowaniu środków biorcy, • minimalizacja ryzyka rynkowego poprzez minimalizację nakładów, • rozwój marketingowy, upowszechnienie własnej nazwy i znaku towarowego, • źródło dochodów, • dostęp do doświadczeń biorcy, jego wiedzy, znajomości rynku lokalnego, zasobów ludzkich • ciężar tworzenia sieci przerzucony na korzystającego 	<p>zmniejszona kontrola nad jednostkami wchodzącymi w skład sieci wysokie nakłady inwestycyjne związane z tworzeniem tzw. przedsiębiorstwa pilotażowego oraz biura zarządzającego siecią, ryzyko nielojalności i braku motywacji do współpracy ze strony biorcy, ryzyko zaniżania wysokości obrotów i standardów prowadzonej działalności koszty nieprawidłowego wykorzystania znaku firmowego przez biorców.</p>

*-4, s. 97.

Skutki przeprowadzonych badań przekonująco świadczą o możliwych perspektywach franchisingu jako czynnika europeizacji ukraińskich przedsiębiorstw.

Bibliografia

1. Antonowicz A., Franchising. Uwarunkowania i perspektywy rozwoju, Novae Res, Gdynia 2010
2. Lichtarski J., Podstawy nauki o przedsiębiorstwie, Wyd. AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2005

3. Murray I., Przewodnik po franczyzie, Helion ,Warszawa 2008
4. Stawicka M.K., Franczyza - droga do sukcesu, Warszawa 2009
5. Tosta M., Franchising jako opcja rozwoju polskich przedsiębiorstw, [w:] Nowoczesne instrumenty finansowania przedsiębiorstw - możliwości i perspektywy, B. Iwankiewicz-Rak, (red.), Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław, 2004

УДК 657 : 657.41

Баланюк І. Ф.,

д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту

Дребот С. Д.,

кандидат економічних наук, заступник директора

Надвірнянський коледж НТУ

м. Надвірна

Павлюк І. В.,

магістр спеціальності "Облік і оподаткування"

ДВНЗ "Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника"

м. Івано-Франківськ

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ОСНОВА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Стрімкий розвиток науково-технічного прогресу, впровадження інноваційних технологій та поява нових організаційних форм виробництва зумовлює ускладнення управління господарсько-фінансовою діяльністю підприємств, тому виникає нагальна потреба удосконалення ведення бухгалтерського обліку та системи інформаційного забезпечення, яке дасть змогу підвищити якість облікової інформації, її обробки та зберігання, що є необхідною умовою для ефективного управління підприємством.

Оскільки основними джерелами формування активів підприємства є власні засоби (власний капітал) та позичені кошти (позиковий капітал), особливої актуальності набуває удосконалення ведення бухгалтерського обліку в системі інформаційного забезпечення управління капіталом підприємства та обґрунтування інформаційної бази щодо формування і динаміки структури

капіталу.

Своєчасне прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо формування та ефективного використання капіталу є однією з важливих передумов успішної діяльності підприємства. Це викликало увагу з боку вітчизняних науковців до вивчення проблем обліку, аналізу, управління капіталом підприємства та інформаційного забезпечення цих важливих у фінансово-господарській діяльності процесів.

Значний внесок у розробку питань щодо обліку та аналізу капіталу підприємства внесли Є. В. Калюга, М. В. Кужельний, І. М. Павлюк, В. Я. Савченко, М. І. Савлук, В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко, О. А. Шевчук, Б. Ф. Усач та зарубіжні дослідники С. А. Бороненкова, В. В. Годіна, Д. В. Ісаєва, І. К. Корнєв та ін.

Існуючі розробки зосереджені на дослідженні загального інформаційного середовища підприємства. Це не дає змоги створити інформаційне забезпечення обліку за окремими його об'єктами, що є передумовою надходження більш чіткої та систематизованої інформації для прийняття оперативних рішень щодо управління окремими напрямками діяльності підприємства.

Дослідження ролі бухгалтерського обліку у формуванні інформаційного забезпечення управління капіталом та його структури в умовах ринкової економіки, обґрунтування інформаційної бази щодо підвищення ефективності використання капіталу для забезпечення фінансової стійкості підприємства та отримання прибутку.

Сучасний бухгалтерський облік – це система безперервних, суцільних та взаємопов'язаних спостережень за створенням суспільного продукту і пов'язаними з ним процесами обміну, розподілу та перерозподілу, за наявністю і рухом майна конкретного господарства, його правових відносин з метою одержання інформації, її систематизації для управління діяльністю господарства будь-якого масштабу та рівня [1, с. 8].

Опрацювання даних є важливим та трудомістким завданням обліку. Це завдання повинно реалізовуватися враховуючи оперативність, тобто роботу в

реальному режимі часу, та витрати на опрацювання. Перш за все, мова йде про те, наскільки система бухгалтерського обліку здатна опрацьовувати визначені обсяги. А оскільки надходження даних відноситься до визначеного тимчасового періоду, система обліку повинна забезпечити збереження і архівацію даних, що стосуються минулих періодів та відкрити доступ до даних, що можуть бути скореговані або використані для оперативного аналізу. Однією з основних функцій бухгалтерського обліку є інформаційна. Інформаційна функція – це забезпечення користувачів даними бухгалтерського обліку, які їм потрібні для прийняття відповідних рішень. Це дані, показники тощо, які характеризують стан, зміни стану активів і пасивів господарства, можливість робити узагальнення та висновки [1, с. 37].

Бухгалтерський облік характеризується послідовністю кроків в процесі накопичення та обробки інформації. Цей факт відображається в чіткому поділі облікового процесу на такі етапи:

- відображення операцій у первинних документах;
- запис операцій у журнал;
- перенесення записів у Головну книгу;
- формування фінансових звітів;
- опрацювання рахунків для закриття поточного періоду і підготування до початку нового облікового циклу.

Використання методу подвійного запису дозволяє трансформувати кожний факт господарської діяльності в бухгалтерську проводку, що фіксується на рахунках.

Необхідно визначити основні завдання, які потрібно враховувати під час формування стратегій та тактик щодо ефективного формування та використання капіталу, Серед них, на нашу думку, основними є:

- нагромадити достатній обсяг капіталу, необхідний для діяльності підприємства;
- забезпечити фінансову незалежність підприємства, а саме, оптимальне співвідношення власного та позикового капіталу;

- досягти найбільш раціонального розподілу капіталу підприємства;
- максимізувати дохідність капіталу;
- мінімізувати фінансовий ризик, пов'язаний з використанням капіталу;
- забезпечити фінансову стійкість підприємства в процесі його діяльності

[2, с. 357].

Виділяються основні вимоги, яким повинна відповідати інформація щодо управління капіталом підприємства, а саме:

- точно та достовірно відображати в зовнішній та внутрішній звітності всі господарські операції, що здійснюються в підприємстві;
- надавати користувачам мінімальним обсягом найважливіших показників, що дають змогу володіти інформацією про поточний та перспективний стан і динаміку структури капіталу та його вплив на фінансовий стан підприємства;
- виявляти вплив окремих чинників на формування, використання та кругообіг капіталу;
- забезпечувати здійснення контролю за капіталом;
- формувати базу для планування обсягу і структури.

Створення належного інформаційного забезпечення є основною передумовою розробки адекватних управлінських рішень в галузі управління капіталом підприємства, що дає змогу підвищити ефективність діяльності підприємства.

Неодмінною умовою підвищення ефективності застосування облікової інформації та вдосконалення управління капіталом та й підприємства в цілому є докорінна реконструкція його технічної та інформаційної бази на основі автоматизованої системи обліку та застосування інформаційних технологій, що є важливою складовою інформаційного забезпечення.

Сучасним інформаційним технологіям повинні бути притаманні такі основні риси: персоналізація використання засобів обчислювальної техніки, створення локальних мереж ЕОМ і багаторівневих розподільних систем оброблення облікових даних, організація автоматизованих робочих місць (АРМ) спеціалістів з обліку. Водночас нова інформаційна технологія має деякі

нетехнічні особливості, а саме: врахування людського фактора у процесах управління, колективне використання інформаційних ресурсів; удосконалення методик виконання розрахунків і прийняття управлінських рішень на підставі цілісного уявлення про об'єкт [3, с. 12].

В умовах інформаційних технологій основою забезпечення належного ведення обліку є створення в підприємстві автоматизованих робочих місць (АРМ) бухгалтера.

Важливим аспектом в управлінні діяльністю підприємства є вдосконалення організації ведення обліку, підвищення контрольних властивостей, повнішого задоволення потреб управління в обліковій інформації. Одним з найважливіших завдань, є подальший розвиток і вдосконалення інформаційних систем підприємств із використанням нових засобів управління та сучасних технічних засобів. Відповідно до цього має змінитися роль бухгалтерського обліку, а отже, методологічні та методичні його аспекти потребуватимуть коригування.

Бухгалтерський облік і бухгалтерська інформація в умовах автоматизованої системи обробки інформації використовуються значно ширше, ніж у разі ручної обробки даних. Змінюється й цільове призначення бухгалтерського обліку. Він дедалі більше стає складовою управлінської системи підприємства. Тому, зважаючи на стрімкий розвиток науково-технічного прогресу та на необхідність надання оперативної та достовірної інформації для прийняття управлінських рішень, пріоритетним завданням при веденні бухгалтерського обліку стає його автоматизація та впровадження новітніх інформаційних технологій, для підвищення якості облікової інформації, належного інформаційного забезпечення управлінських процесів, відповідності національним та міжнародним стандартам ведення підприємницької діяльності.

Список використаних літератури:

1. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: Навч.

посіб. / В. В. Сопко. – К.: КНЕУ, 20012. – 526 с.

2. Пушкар М. С. Система обліку як генератор інформаційних ресурсів // Пушкар М. С. / Фінанси, облік і аудит. Зб. наукових праць. Спец. випуск. – К., – 2014. – С. 355-363.

3. Писаревська Т. А. Інформаційні системи обліку та аудиту: Навч. посібник / Т. А. Писаревська. – К.: КНЕУ, 2014. – 369 с.

УДК 633.11: 477.83

Березівський З.П., к.е.н., доцент,

Львівський національний аграрний університет

Березівська О.Й., к.е.н., ст.викл.

Львівський національний аграрний університет

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Параметри конкурентоспроможності розкривають її зміст та характеризують той або інший бік конкурентоспроможності як об'єкта персоналу, підприємства чи продукції. Вони надають можливість оцінити ступінь відповідності об'єкта певним вимогам споживача.

Задаючись параметрами конкурентоспроможності для того або іншого об'єкту, необхідно постійно турбуватися про створення належних умов, які забезпечують досягнення потрібних параметрів конкурентоспроможності.

Умови (обставини) виступають, таким чином, другою основоположною складовою категорією конкурентоспроможності. Вони охоплюють широкий спектр технічних, технологічних, організаційних, економічних, соціальних, кадрових, правових, ідеологічних відносин, які складаються в процесі функціонування господарського механізму підприємства.

Таким чином, параметри та умови конкурентоспроможності є найважливішими позиціями для аналізу та практичної діяльності з досягнення конкурентоспроможності персоналу, підприємства, продукції.

Для оцінки конкурентоспроможності фірми, використовують певні показники, які свідчать про ступінь стійкості положення фірми, спроможності виготовляти продукцію, яка користується попитом на ринку й забезпечує фірмі одержання намічених та стабільних кінцевих результатів. До таких показників відносяться:

- відношення прибутку до загальної вартості продажу (profit to sales). Підвищення цього показника свідчить про підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства;
- відношення загальної вартості продажу та вартості нереалізованої продукції (sales to finished goods) свідчить про спад попиту на продукцію підприємства та затоварювання готової продукції;
- відношення загальної вартості продажу та вартості матеріальних виробничих запасів (sales to inventories) показує, що сталося, або зниження попиту на готову продукцію, або збільшення запасів сировини. Зменшення цього показника свідчить про уповільнення обігу запасів;
- відношення обсягу до суми дебіторської заборгованості (sales to receivables) показує, яка частка реалізованої продукції поставлена покупцями на основі комерційного кредиту.

Підприємство, яке має низькі витрати виробництва, отримує більший прибуток, що дозволяє розширювати обсяги виробництва, підвищувати його технічний рівень, економічну ефективність та якість продукції, а також удосконалювати систему збуту. В результаті конкурентоспроможність такого підприємства та виробленої продукції підвищується, що сприяє збільшенню її частки на ринку за рахунок інших фірм, які не мають таких фінансових та технічних можливостей.

Важливе значення має аналіз витрат обігу, який обчислюється шляхом співвідношення величини збутових витрат до розмірів прибутку. Аналіз витрат

обігу дозволяє викрити невиробничі витрати по всій системі товарного руху від продавця до покупця. Таким чином, оцінка конкурентоспроможності підприємства на конкурентному ринку, або його сегменті, побудовані на ретельному аналізі технологічних, виробничих, фінансових та збутових можливостей фірми. Вона є останнім етапом маркетингового дослідження та покликана з'ясувати потенційні можливості підприємства і заходи, які воно повинно взяти для забезпечення конкурентоспроможності позицій на конкурентному ринку.

Така оцінка повинна містити такі показники:

- ✓ потреба у капіталовкладеннях фактичних та на перспективу як в цілому, так і по окремим видах продукції і по конкретних ринках;
- ✓ асортимент конкурентоспроможної продукції, її обсяги та вартість (продуктова диференціація);
- ✓ набір ринків або їх сегментів для кожного продукту (ринкова диференціація);
- ✓ потреба у засобах на формування попиту та стимулювання збуту;
- ✓ перелік заходів та засобів, якими підприємство може забезпечити собі перевагу на ринку;
- ✓ створення позитивного враження про підприємство у покупців, виготовлення високоякісної продукції, постійне оновлення продукції на основі власних розробок та винаходів, забезпечених патентним захистом, добропорядне та чесне виконання зобов'язань за угодами по відношенню терміну постачання товарів та послуг.

Результати досліджень беруться за основу при розробці стратегії підприємства, його технічної, асортиментної та збутової політики.

Список використаної літератури:

1. Малік М. Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія \ М. Й. Малік, О. А. Нужна.: ННЦ «Ін-т аграрної економіки», 2007. – 268 с.

2. Малюга Л. Оцінка конкурентоспроможності аграрних підприємств / Л. Малюга // Економіст. – 2011. – № 9. – С. 50-53.
3. Месель-Веселяк В.Я. Напрями забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 7-14.
4. Скороход І.С. Напрями підвищення конкурентоспроможності України на світових ринках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/wiev/2011_1/25.pdf.

УДК 339.972: 338.439.021.1

Вінська О.Й., к.е.н., доцент

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

м. Київ

Токар В.В., д.е.н., професор

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

ПРОТИДІЯ МАРНОТРАТСТВУ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Сучасні виклики розвитку глобальної економіки актуалізують проблематику раціонального використання ресурсів і зменшення відходів, зокрема харчових. За даними ФАО ООН щорічно близько третини всієї харчової продукції у світі (вартістю понад 1,0 трлн дол. США) втрачається у системі виробництва та споживання продовольства. У розвинених країнах світу на смітник викидається понад 222 млн т харчів, що приблизно дорівнює сукупному виробництву їстівних припасів країн поясу бідності Африки (на південь від Сахари), яке складає 230 млн т. Щорічно у світі марнується близько 1,3 млрд т

харчів, при цьому втрачається 40-50% фруктів та овочів, 35% риби та морепродуктів, 30% зернових, 20% молочної та м'ясної продукції. У середньому на душу населення в країнах Північної Америки та Європи припадає 95-115 кг змарнованих харчів, у той час як найбідніші країни Африки та Азії втрачають лише 6-11 кг продовольства на рік [4]. Відтак, не дивно, що Європейський Союз, який є лідером за показниками якості життя та екологічної ефективності, переймається вищезгаданою проблемою та шукає механізми та інструменти її вирішення.

За інформацією Європейської Комісії щорічно близько 88 млн т придатних для споживання харчів викидається в ЄС, що завдає економіці потенційних втрат у розмірі 143 млрд. євро [2]. Ця проблема розглядається європейськими інституціями не лише як марнотратство з економічної точки зору, але й як порушення етичних принципів, адже мільйони людей у світі страждають від голоду та недоїдання. Так, у 2017 році понад 37 млн африканців потерпають від нестачі харчів. Зважаючи на те, що ЄС є лідером з поширення екологічної свідомості населення, проблема харчових відходів розглядається як шкода довкіллю та нераціональне використання обмежених природних ресурсів. Більше того, втрати відбуваються у всіх ланках ланцюга створення доданої вартості в харчовому секторі – первинному виробництві, переробці, гуртовій та роздрібній торгівлі, громадському харчуванні та домогосподарствах. Саме на домогосподарства припадає найбільша частка харчових відходів – 53%, або 98 млрд. євро на рік [1]. Відтак, свідоме поведінка європейських громадян стає важливим елементом у зменшенні харчових відходів ЄС. На жаль, європейці досить часто оцінюють якість харчів лише за їхнім зовнішнім виглядом, тому значні обсяги продукції, яка є придатною для споживання, не користується попитом, а відтак умовно дефектні продовольчі товари не замовляються супермаркетами.

Жорсткі стандарти ЄС щодо зовнішнього вигляду продукції, яка маркується, також збільшують обсяги продовольчих втрат. Це спонукає громадян ЄС шукати креативні рішення й втілювати інноваційні бізнес-ідеї.

Зокрема, на увагу заслуговує кооператив волонтерів «Fruta Feia / Негарний фрукт», що був заснований у 2013 році у Португалії з метою подолання диктатури естетики й пропозиції споживачам негарних фруктів та овочів за доступними цінами. Цей стартап працює напряду з фермерами, купуючи у них фрукти та овочі, які не відповідають високим стандартам торговельних мереж, та постачає їх зареєстрованим клієнтам за помірною ціною (менше 4 євро за 3,5-кілограмовий фруктово-овочевий кошик) [5].

У Франції третя за обсягом операцій торговельна мережа “Intermarche” також долучилася до подолання проблеми дискримінаційного ставлення споживачів до неформатних овочів і фруктів. Її маркетингова кампанія “Inglorious Fruits and Vegetables” закликала споживачів купувати для супів та соків некалібровані фрукти та овочі зі знижкою 30%. Мережі за місяць вдалося охопити понад 21 млн осіб і набути значної популярності, що змусило 5 інших конкурентів вдатися до подібних акцій [3].

Отже, лише спільні свідомі зусилля європейських інституцій, споживачів і представників усіх ланок ланцюга створення доданої вартості в харчовому секторі здатні мінімізувати марнотратство ресурсів, зміцнюючи екологічну та продовольчу безпеку Європейського Союзу.

Список використаної літератури:

1. Estimates of European Food Waste Levels [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eurofusion.org/phocadownload/Publications/Estimates%20of%20European%20food%20waste%20levels.pdf>.
2. Food Waste [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/food/safety/food_waste_en.
3. Inglorious fruits and vegetables by Intermarche [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://itm.marcelww.com/inglorious/>.

4. Key Facts on Food Waste You Should Know [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fao.org/save-food/resources/keyfindings/en/>.

5. Minder R. Tempting Europe with ugly fruit / R. Minder [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.nytimes.com/2014/05/25/world/europe/tempting-europe-with-ugly-fruit.html>.

УДК 338:376.7

Войнич Л.Й., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ ТА ЗВ'ЯЗОК З ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ КРАЇНИ

Трансформації що склались в економічному просторі України, мають за мету поетапну інтеграцію українських підприємницьких структур до системи міжнародних економічних відносин, з однієї сторони, і залучення іноземних підприємницьких структур до діяльності на території України – з другого. Важливість таких інтеграційних відносин у розвитку будь якої країни, зокрема й України, безперервно зростає. Історичний розвиток багатьох країн показує позитивну динаміку і необхідність збільшення участі кожної держави у міжнародній торгівлі, міжнародному поділі праці та у різноманітних формах міжнародних інтеграційних відносин.

Ефективне входження України в систему світогосподарських відносин в першу чергу визначається станом і характером функціонування національних галузей виробництва. При цьому спеціалізація виробництва залежить від кількості та якості наявних ресурсів у країни, зокрема природних, виробничих, кредитних, матеріально-технічних, трудових, фінансових тощо. Наявність таких ресурсів зумовлює потенційні експортні можливості економічної системи країни. Поняття експортний потенціал можна розглядати на різних рівнях:

підприємства, галузі й економіки держави в цілому. Надійна й високоефективна зовнішньоекономічна діяльність паралельно з раціональною структурою національної економіки є передумовою високого потенціалу країни з експорту продукції. В свою чергу великі обсяги експорту формують можливості для стимулювання імпортування продукції, наприклад передових технологій і обладнання, що у свою чергу стимулює розвиток економіки загалом. Компоненти експортного потенціалу подано на рисунку 1.1.



Рис. 1. Компоненти експортного потенціалу

Варто наголосити, що експортний потенціал можна визначити якісними та кількісними показниками. Однак при цьому враховують дві групи факторів, а саме зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори характеризують світові напрямки розвитку міжнародного оточення: тенденції розвитку світової економіки, глобальна конкуренція, місце країни у світовому поділі праці та торгівлі, рівень економічного розвитку країни та запровадження досягнень науково технічного прогресу. Чим більш економіка країни є відкритою, тим важливішу роль будуть відігравати зовнішні фактори. Внутрішні фактори визначаються особливостями країни з середини – це рівень економічного розвитку, місткість внутрішнього

ринку, забезпечення ресурсами, розвиток інфраструктури, економіко-географічні та соціальні складові.

Вивчаючи зовнішньоекономічну діяльність аграрних підприємств доцільно розглянути з чого ж складається їх експортний потенціал (рис. 2). Для більшості агропідприємств в період жорсткої конкуренції зовнішньоекономічні зв'язки в системі АПК посідають значне місце в економічній діяльності і є одними з істотних факторів впливу на структуру й ефективність розвитку країни загалом [1, с. 6].

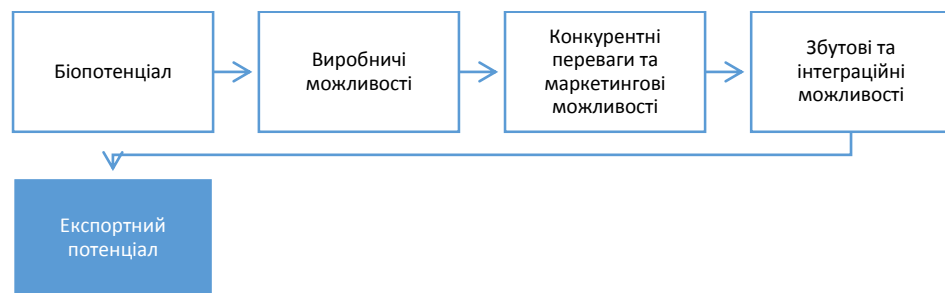


Рис. 2. Зміст поняття експортного потенціалу аграрних підприємств

Ретроспективний розгляд еволюції наукових поглядів на сутність потенціалу, як економічної категорії, дозволив ідентифікувати його як сукупність можливостей суб'єкта економічних відносин, в нашому випадку – аграрного підприємства, щодо досягнення певних цілей та отримання необхідних результатів в процесі здійснення дій та зрушень організаційно-управлінського, виробничого, комерційного, фінансового та іншого характеру. В свою чергу, експортний потенціал аграрного підприємства необхідно розглядати в якості сукупності можливостей щодо ефективного виробництва та успішної реалізації продукції, яка затребувана на зарубіжних ринках збуту [2, с. 34-35]. В сучасних умовах до таких видів продукції відноситься лише сільськогосподарська сировина рослинного походження та дуже обмежений перелік продуктів переробки тощо.

Модель розвитку національної економіки нашої країни завжди була орієнтована на експорт, що є основним засобом сприяння економічному зростанню та основним інструментом мобілізації існуючих і потенційних конкурентних переваг. Що можливе лише через подолання внутрішньо

національних прорахунків та досягнення результатів високо розвинутих країн світу за основними макроекономічними показниками.

Список використаної літератури:

1. Пісоченко Т.С. Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу аграрних підприємств ./ Пісоченко Т.С . – Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія»: Збірник наукових праць ЛНТУ – Випуск 8 (32). – Луцьк, 2011. – 12 с.
2. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : [Навч. пос.] / Б. Є. Бачевський — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 400 с.

УДК 338.24.021.8

Гавука І. С., к. е. н., доцент

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ В ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇНАХ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Розвиток євроінтеграційних процесів у аграрному секторі економіки України значною мірою залежний від якості реформування економіки загалом і аграрного сектора зокрема. Тому досвід постсоціалістичних країн, які успішно здійснили перехід від державно-монополістичної до ринкової системи відносин та інтегрувалися в європейський економічний простір, дає змогу виявити потенційні можливості посилення євроінтеграційних процесів у вітчизняній аграрній сфері економіки.

Аналіз досвіду проведення економічної реформи загалом та її такої важливої складової як аграрна реформа зокрема в постсоціалістичних країнах [1–

4] дозволяє визначити низку її характерних ознак, які в кінцевому підсумку спричинюють різну результативність економічних перетворень.

Вихідними характерними рисами економічної реформи в постсоціалістичних країнах є різний ступінь теоретичної, соціальної, правової, кадрової та організаційної її підготовленості. Теоретична підготовка економічної реформи повинна забезпечувати прогнозу оцінку соціально-економічних наслідків різних варіантних рішень, які можуть реалізуватися в ході її проведення. Соціальна підготовленість економічної реформи передбачає її підтримку переважною більшістю населення. Це, у свою чергу, забезпечує потужну політичну базу економічної реформи, а відтак і швидку розробку правової бази для здійснення економічних перетворень. Кадрова і організаційна підготовленість економічної реформи повинна забезпечити кваліфіковане, ефективне і послідовне здійснення прийнятих рішень, які спрямовані на становлення і розвиток соціально орієнтованої ринкової економіки.

Результативність економічної реформи значною мірою залежна від характеру та ступеня участі держави в регулюванні та контролі ходу її здійснення. Перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки не означає відмову держави від втручання в хід економічного розвитку. Як свідчить досвід країн із розвинутою ринковою економікою, вплив держави в економічний розвиток повинен здійснюватися головним чином за допомогою економічних методів і правових важелів, які мають довготривалий характер. Роль державного регулювання економікою значно посилюється в перехідний період її розвитку, тому що на цьому етапі слід системно, послідовно й організовано здійснити заходи щодо реформування економічних відносин. Досвід країн, які здійснили перехід до ринкової економіки, свідчить, що роль держави в період переходу до ринку є досить сильною та багатоаспектною. Держава в особі законодавчих та виконавчих органів влади розробляє і організовує здійснення програм, які спрямовані на роздержавлення і приватизацію економіки, створення нової структури організації управління економікою, соціальний захист населення, зміну структури економіки та програм іншого характеру.

Характер реформування економіки в постсоціалістичних країнах відрізняється різним рівнем її комплексності та системності. Високий ступінь комплексності і системності в проведенні економічної реформи забезпечує її вищу результативність, про що свідчить досвід країн Польщі, Чеської Республіки, Угорщини. Економічна реформа в цих країнах охоплювала політичну, економічну і соціальну складові.

Загалом в усіх постсоціалістичних країнах ключовим напрямом економічної реформи вважалося роздержавлення і приватизація. Однак методологічні підходи до проведення таких процесів в цих країнах були різними, що згодом обумовлювали і різні сценарії економічної реформи. Основна мета роздержавлення і приватизації економіки криється не в політико-правовій площині, яка стосується відмови держави від значної кількості своїх прав на користь недержавного сектора у всіх сферах діяльності. Натомість, головним завданням роздержавлення і приватизації повинно бути вирішення соціально-економічних питань, які передбачають створення конкурентного середовища і ефективного власника, який був би матеріально відповідальний за кінцеві результати своєї діяльності та матеріально зацікавлений в динамічному їх збільшенні. Досвід Польщі, Чеської Республіки, Угорщини та країн Балтії засвідчив, що суміщення в часі політико-правової і соціально-економічної мети роздержавлення та приватизації створило добрі передумови для подальшого економічного зростання. Головний акцент у цих країнах був зроблений на становленні таких ринкових відносин, які стимулюють нарощування товарного виробництва, забезпечують товаровиробникам доступ до дешевих кредитів, обмежують прояв монополізму та недобросовісної конкуренції.

Характерними рисами економічної реформи в постсоціалістичних країнах є різні темпи, послідовність та радикалізм її проведення. Радикалізм реформування передбачає швидке становлення потужного недержавного сектора економіки і реформування зовнішнього середовища, яке повинно сприяти розвитку приватного підприємництва і конкуренції, подоланню монополізму. Радикалізм економічної реформи, з одного боку, базується на достатній

теоретичній обґрунтованості і правовому забезпеченні, а з другого - повинен бути підкріплений послідовністю у здійсненні економічної реформи. Радикалізм економічної реформи також повинен передбачати відмову від прийняття тих рішень, які б призвели до реставрації командно-адміністративної системи відносин. Різний ступінь радикалізму та послідовності економічної реформи в кінцевому підсумку знаходить свій вираз в різних темпах її проведення. Зазначимо, що високий ступінь соціально обґрунтованого радикалізму, послідовності та достатньо швидкі темпи проведення реформи забезпечують добрі передумови для подальшого економічного зростання і соціального прогресу.

Важливою особливою ознакою економічної реформи в постсоціалістичних країнах є різний ступінь участі іноземного капіталу в інвестуванні економіки і головним чином виробничих та інфраструктурних її секторів. Потреба участі іноземного капіталу в країнах з перехідною економікою спричинена тим, що переважна більшість підприємств у цих країнах випускали неконкурентоспроможну продукцію внаслідок технологічної відсталості виробництва, замкненості виробництва кінцевої продукції переважно для внутрішнього ринку та нестатку досвіду працювати в конкурентному середовищі.

Аналіз характерних ознак економічної реформи в постсоціалістичних країнах загалом переконує в тому, що для результатного розвитку євроінтеграційних процесів у аграрному секторі економіки України потрібне передусім всебічне теоретико-методологічне обґрунтування та кадрове забезпечення такого розвитку. Організаційний аспект вдалого розвитку євроінтеграційних процесів у вітчизняному аграрному секторі економіки передбачає комплексні та системні підходи до реалізації заходів та етапів проведення економічної реформи. В практичній площині успішний розвиток економічної реформи забезпечується за рахунок її послідовного характеру та обґрунтованого радикалізму.

Список використаної літератури:

1. Саблук П. Т. Від імітації ринкової економіки – до практичного її створення / П. Т. Саблук // Освоєння ринку і ринкових відносин в агропромисловому комплексі України. – К. : УкрІНТЕІ, 1992. – С. 2–10.
2. Фрідман Р. Приватизація в Центральній Європі / Р. Фрідман, А. Рапачинський, Дж. Ерл : пер. з англ. – К : Основи, 1994. – 301 с.
3. Фрідман Р. Приватизація в Росії, Україні та країнах Балтії / Р. Фрідман, А. Рапачинський, Дж. Ерл : пер. з англ. – К : Основи, 1994. – 319 с.
4. Фрідман Р. Приватизація у Східній Європі: чи всі можливості держави вичерпано? / Р. Фрідман, А. Рапачинський: пер. з англ. – К : Основи, 1995. – 276 с.
5. Губені Ю. Інституціональні зміни в сільському господарстві Чеської Республіки в процесі реалізації аграрної реформи / Ю. Губені // Вісник ЛДАУ : Економіка АПК. – 1999. – № 6. – С. 305–311.

УДК 338.43

Дудка Р.В. магістр

Львівський національний аграрний університет

Руліцька К.М., к. е. н., доцент

Львівський національний аграрний університет

РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ АДАПТАЦІЇ ДО ВИМОГ ЄС

Україна розпочинає шлях асоційованого члена ЄС у один з найважчих періодів своєї історії. Європейський вибір має стати підґрунтям для загальнонаціонального єднання на основі ідеї модернізації країни. Відновлення гарантій усім, без винятку, жителям України їхніх конституційних прав у повному обсязі – перший украї серйозний іспит України в ролі асоційованого члена ЄС.

Євроінтеграційні процеси стають невід'ємною ознакою та напрямком розвитку аграрного сектора економіки України. У зв'язку з цим, необхідною є розробка аграрної політики, яка б враховувала соціально-економічну, екологічну, демографічну та інші складові, та базувалася б на ознайомленні, вивченні та застосуванні на практиці досвіду ведення сільського господарства у зарубіжних країнах, який викликає закономірно підвищений інтерес.

Тому сьогодні виникає необхідність дослідити основні етапи євроінтеграційних процесів України та оцінити їх вплив на розвиток сільського господарства. Це дасть змогу виявити загрози, пов'язані з реалізацією євроінтеграційних намірів, змінах зовнішньої політики, митного законодавства тощо.

Вступ до ЄС, інтеграція вітчизняного аграрного ринку у світовий продовольчий ринок передбачають трансформацію системи підтримки та регулювання розвитку аграрного сектора України. Аналіз обсягів і структури заходів із державної підтримки аграрного сектора України свідчить, що рівень їхньої відповідності вимогам ЄС ще надто низький і необхідна значна їх адаптація до міжнародних стандартів. Проте, не дивлячись на все вище сказане існують певні об'єктивні проблеми та переваги вступу України до Європейської спільноти [1, с.123-124].

Першою об'єктивною проблемою для українського села стає низька конкурентоспроможність товарів та послуг порівняно з аналогічною продукцією європейських країн. Конкурентоспроможність товарів ЄС підтримується завдяки таким механізмам: технічні стандарти, санітарні та фіто-санітарні норми, а також фінансова підтримка аграрного сектора з бюджету ЄС та окремих країн. Швидке відкриття внутрішнього ринку може привести до поширення експансії європейських товарів на український ринок. Це, в свою чергу, може зумовити ще більше поглиблення кризи аграрного сектора економіки та банкрутство вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Серйозною проблемою є і нерівномірність розподілу благ між країнами та регіонами. Найуразливішим стає

саме сільське господарство тих країн, що не подолали ще кризи агропродовольчих секторів.

Ще одна, не менш важлива, проблема, яка обговорюється українськими сільгоспвиробниками, — це продаж землі іноземцям. Існують і інші побоювання українських аграріїв та політиків щодо вступу до ЄС.

Проблема низької конкурентоспроможності має розв'язуватися саме як виробниками сільгосппродукції, так і за сприянням самої держави. Підвищити виробництво навіть завдяки чіткому дотриманню технологій, безперечно, може кожен фермер чи господарство. Держава також повинна подбати про забезпечення гарантованого доходу сільгоспвиробникам, сприяти збуту сільгосппродукції; збільшити фінансування переобладнання підприємств новітніми технологіями, вдосконалювати соціальну інфраструктуру села. Тобто слід розпочати використання засобів, що не є забороненими ЄС.

Євроінтеграція сприятиме зростанню продуктивності економіки та темпів технологічної модернізації під впливом конкуренції на єдиному європейському ринку та забезпеченню вільного доступу до новітніх технологій, капіталу, інформації; підвищенню кваліфікації робочої сили за умов їх вільного руху в межах єдиного ринку; створенню більш сприятливого інвестиційного середовища; істотному зростанню обсягів торгівлі на ринку ЄС; створенню передумов для прискореного зростання взаємообміну в галузях з підвищеним рівнем науки та техноємності; підвищенню якості регулятивних інститутів у бюджетній, банківській, фінансовій сферах та корпоративному управлінні.

Вступ України до ЄС є дієвим стимулом здійснення реформ в аграрній та інших галузях економіки. А ринкова конкуренція завжди сприятиме зростанню загальної ефективності економіки, підвищенню якості товарів і послуг. Крім того, необхідно запроваджувати на українських сільгосппідприємствах європейські технічні правила, норми та стандарти, що є об'єктивною і необхідною умовою вступу України до ЄС[2,с.187-188].

Україна після вступу в ЄС матиме право розраховувати на фінансову допомогу із бюджету ЄС на підтримку сільського господарства, видатки

регіонам з несприятливими умовами господарювання для запобігання знелюднення цих областей, а також дотації на захист природного середовища.

У разі позитивного розв'язання цих питань Україна отримає допомогу на рівні сіл інших учасників ЄС, тобто в даному разі наша країна отримає значні переваги: теперішня проблема ввозу більш дешевого м'яса, цукру та зерна з інших країн вирішиться внаслідок зникнення цінової диспропорції на аналогічну продукцію в сусідніх країнах; відбудеться наповнення внутрішнього ринку власними продуктами і, можливо, збільшиться експорт тих самих продуктів, які нині ми змушені ввозити [3,с. 231].

Список використаної літератури

1. Лошкарьова О.О. Агропромисловий комплекс України на шляху інтеграції до Європейського Союзу / О. О. Лошкарьова // Перспективи інтеграції України у світову фінансову систему: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2010. – С. 75–87.
2. В. І. Муравйова. Право Європейського Союзу: підручник / За ред. В. І. Муравйова. – К.: Юрінком Інтер. – 2011. – 704 с.
3. Смирнова К. В. Європейська інтеграція та Україна / К. В. Смирнова // Право України. – 2011. – № 4. – С. 153–158.

Михальчук Л.Ю., ст. 3-го курсу економічного факультету

Науковий керівник: к.е.н. доцент Сиротюк Г. В.

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

МОРАТОРІЙ НА ПРОДАЖ ЗЕМЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ: ЗА І ПРОТИ

Питання зняття мораторію на землі сільськогосподарського призначення є надзвичайно актуальним, найбільш дискусійним і заполітизованим.

Мораторій – це відстрочення реалізації права на купівлю-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення на певний визначений термін або до закінчення яких-небудь надзвичайних подій чи до моменту настання якоїсь події.

Право власності на землю гарантується. Це право набувається і реалізується громадянами, юридичними особами та державою виключно відповідно до закону [1].

Розглянемо основні аргументами «за» зняття мораторію на землю. До таких аргументів можна віднести те, що відкриття ринку землі залучить додаткові інвестиції в економіку, спростить земельні відносини. Заборона на продаж землі зберігає фрагментацію власності, яку отримала Україна після приватизації. Якщо сільськогосподарським виробництвом будуть займатися не орендарі, а власники, то вони будуть більше думати про меліорацію, охорону і відновлення родючості земель.

Результати опитування показують, що мають бажання продати свої паї не більше 15% власників – це є особи пенсійного віку.

Українська земля не дорожчає, а втрачає свою вартість. Продовження мораторію не приносить практичної користі українському сільському господарству. Розрахунки показують, що частка орендної плати у вартості

виробленої сільськогосподарської продукції зараз в 3-4 рази менше вкладу землі. Тим самим фактично субсидуються відносно неефективні технології виробництва. У нинішніх умовах дохід, який отримують власники землі від здачі її в оренду, значно поступається прибутковості банківських депозитів. Збереження мораторію є постійним ризиком для інвестицій [3].

Орендарі і землевласники стикаються з невизначеністю правил гри після можливого скасування мораторію, тому сторони рідко наважуються на укладення довгострокових договорів оренди.

Оскільки землю можна продати, багато ділянок не мають чітко визначених меж або встановлених прав власності. Це сприяє тіньовому землекористуванню та призводить до недовикористання земельних ресурсів.

Вільне функціонування ринку землі в Україні призведе до появи свободи вибору, нових можливостей та перспектив розвитку села в цілому.

Проте є значна кількість аргументів «проти» зняття мораторію.

На даний час Україна не готова до зняття мораторію, тому що земельна реформа стану земель є незавершеною.

Необхідно провести інвентаризацію земель, яка дозволить визначити наявну кількість земель, її власників, її якість, а також виявити землі, які нікому не належать. Виявлені в результаті проведення інвентаризації такі землі можна було б використати на благо громади та держави, а саме створити комунальні організації.

Також є доцільним провести консолідацію земель, тобто визначення шляхів законодавчого врегулювання питання об'єднання дрібних земельних ділянок сільськогосподарського призначення, що покликане підвищувати конкурентоспроможність сільського господарства, сприяти відновленню інфраструктури сільських територій, через установлення відповідних організаційно-правових засад, повноважень органів виконавчої влади, визначення статусу власників земельних ділянок, що здійснюють консолідацію земель, порядку надання державної підтримки таким власниками.

За основу варто брати думку власників землі, тобто селян, але вони є недостатньо проінформованими і тому виникає потреба в проведенні в додатковому інформуванні. Власникам землі необхідно дати гарантії, тобто дозволити використовувати землю як заставу, яка може бути постійним доходом.

Відмінна мораторію може призвести до «спекуляції» земельними ділянками, коли значні площі земель сільськогосподарського призначення будуть скуповуватися з метою подальшого їх перепродажу за більш високою ціною, що призведе до зростання вартості на продукцію сільського господарства і спричинить інфляцію.

Продаж земель сільськогосподарського призначення повинен бути обдуманим кроком. Тому говорячи про зняття мораторію чи ні необхідно враховувати три основних чинники, а саме: соціальний, економічний, екологічний. На сьогодні в основу покладено економічний чинник, а екологічний та соціальний ігноруються.

Нині наша країна не готова до вільного ринку землі, та й законодавча база є недосконалою, тому пропонуємо законодавчо закріпити інвентаризацію, консолідацію та іпотеку земель, заставу права оренди земельної ділянки, зонування земель. Виявлені в результаті інвентаризації землі, які нікому не належать віддати у власність органам місцевої влади.

Список використаної літератури:

1. Конституція України від 28 червня 1996 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/254к/96-вр.
2. Шашула Л.О. Роль потенціалу сільськогосподарських земель в системі активів природного багатства /Л.О. Шашула. Збалансоване природокористування. - № 4. – 2015. - С.114-120.

Гринькевич П. П.,

директор

ДВНЗ “Калуський політехнічний коледж”

м. Калуш

Матковський П. Є.,

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

Запухляк З. С.,

магістр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В ринкових умовах управлінські рішення повинні базуватися на точних економічних розрахунках, глибокому та всебічному економічному аналізі. Перед тим, як прийняти те чи інше рішення, потрібно дати об’єктивну оцінку результатам господарської діяльності, визначити вплив різних чинників на розмір результативних показників, виявити всі недоліки та прорахунки, “ціну помилки”, невикористані резерви, перспективи подальшого розвитку. Керівник, який прагне досягнути успіху в підприємницькій діяльності, не здійснить жодного організаційного, технічного або технологічного заходу доти, доки не буде обґрунтована його економічна доцільність.

Складність сучасних ринкових відносин та посилення впливу зовнішніх дестабілізаційних факторів на діяльність підприємств, обумовлюють необхідність внесення істотних змін до системи управління їх господарською діяльністю. За таких умов на підприємствах на перший план виступають економічні критерії ефективності, які зумовлюють необхідність застосування адекватних інструментів в системі управління, важливим з яких є економічний аналіз.

В зв'язку із динамічними змінами економіки на мікро-та макрорівнях не існує стандартів і методів управління, кожна конкретна ситуація потребує своїх методів розробки й прийняття управлінських рішень. Чим вищий ступінь аналітичної обґрунтованості управлінських рішень, тим менший ризик, нижча ціна можливих негативних наслідків від прийняття неякісних управлінських рішень. Об'єктивність управлінських рішень є прямим наслідком об'єктивності аналітичних висновків. Отже, для забезпечення цілеспрямованості й організованості системи управління економічний аналіз має сприяти тому, щоб вироблені управлінські рішення відповідали таким вимогам, як оптимальність, ефективність, своєчасність, об'єктивність, обґрунтованість, гнучкість, дієвість [1, с. 186].

Проведення аналізу вимагає правильної організації аналітичної роботи, тобто упорядкування, налагодження координації та погодження її здійснення з метою попередження дублювання, внесення єдності в роботу окремих посадових осіб чи аналітичних органів.

В сучасних економічних дослідженнях особливої актуальності і значущості набув вибір організаційної форми проведення економічного аналізу індивідуально для кожного підприємства [2, с. 175]. Погляди науковців щодо раціональної організації економічного аналізу на підприємствах свідчить, що така організація передбачає дотримання певної послідовності виконання аналітичної роботи. Найдоцільніше здійснювати її поетапно: розробити план аналітичної роботи, визначити мету та об'єкти аналізу, відповідальних виконавців і терміни вирішення окремих питань; підготувати матеріали для аналізу, перевірити й аналітично обробити їх; виявити й вивчити фактори та причини відхилень фактичних показників від поставлених завдань, визначити вплив факторів на показники, виявити невикористанні резерви, оцінити й узагальнити господарську діяльність підприємства; результати проведеного аналізу оформити наказом по підприємству.

Водночас економічний аналіз – не є простим інструментом чи сукупністю технічних прийомів, а виступає об'єктивно зумовленим порядком аналітичних

процедур, що їх проводять стосовно даних, для отримання необхідної інформації. Цей порядок визначається термінами і факторами. Перші характеризують мету, об'єкти, методи, другі – взаємозв'язок між ними. Такий поділ потребує залучення математичного апарату. Сучасний економічний аналіз повністю змінює свою парадигму від оцінно-статистичного до пошуково-прогностичного з вибором оптимальних управлінських рішень у зоні невизначеності та ризику. Сама ж методика конкретних аналітичних досліджень має бути наближеною до господарських потреб підприємства, відповідати повсякденним запитам управління, бути надійним економічним інструментом управління підприємством [3, с. 308].

Отже, економічний аналіз, як основний чинник підвищення ефективності діяльності підприємства, сприяє досягненню його основної мети – одержання прибутку. В системі управління, економічний аналіз може розглядатися не тільки складовою інших функцій, але і самостійною функцією, від результатів якої залежить ефективність роботи підприємства та його підрозділів. Узагальнюючи досліджувану тематику слід дотримуватися визначальної і пріоритетної тези: цінність і корисність економічного аналізу визначається тільки тим, наскільки його результати з користю застосовуються в процесі прийняття управлінських рішень.

Список використаної літератури:

1. Бондаренко О. М. Організація обліку: [Текст]: Навч. посібник / О. М. Бондаренко, А. С. Нельга. – К: НАУ, 2009. – 215 с.
2. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: навчальний посібник / Б. Є. Грабовецький. – К.: “Центр учбової літератури”, 2009. – 256 с.
3. Мних Є. В. Економічний аналіз: [підручник] / Є. В. Мних. – [2-ге вид., перероб. та доповн.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ МІЖНАРОДНИМИ РЕЙТИНГОВИМИ АГЕНЦІЯМИ

Пріоритетним завданням уряду будь-якої країни є забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку, досягнути якого можливо лише за умов ефективно політики. Інвестиції є потужним стимулом до переоснащення та модернізації технічної бази підприємств в аграрній сфері зокрема. Зростанням обсягів виробництва, покращенням якості продукції й підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку, що призводить до збільшення економічних вигод.

Міжнародна практика залучення та використання прямих іноземних інвестицій свідчить, що для розвитку економіки прямі іноземні інвестиції мають суттєві переваги у порівнянні із іншими формами залучення капіталу:

- по-перше, це додаткове джерело капітальних вкладень і виробництво товару і послуг, яке у більшості випадків здійснюється у вигляді передачі сучасної технології, «ноу-хау», новітніх методів управління.
- по-друге, прямі іноземні інвестиції не лягають тягарем на державний бюджет, на його збільшення.
- по-третє, при правильному розміщенні та управлінні прямі іноземні інвестиції можуть прискорити відновлення аграрної сфери виробництва.

Сучасні події в Україні суттєво дестабілізували економічну систему держави збройні конфлікти на Сході України, політична й економічна нестабільність викликали відповідний вплив прямих іноземних інвестицій через відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий рівень ризику. В таких умовах Україна в більшій мірі зацікавлена у притоку іноземного капіталу. Формування сприятливого інвестиційного клімату є одним із стратегічних завдань. Від

реалізації якого залежить можливість стабілізації національної економіки та її подальша соціально-економічна динаміка. Тому, проблема підвищення інвестиційної привабливості економіки України є надзвичайно актуальною і важливою.

Офіційними дані Держстату України [1] засвідчують позитивну динаміку прямих іноземних інвестицій за 2006-2013 рр. Проте приріст залучення прямих іноземних інвестицій має протилежну динаміку. Безпрецедентне падіння прямих іноземних інвестицій у 2014 р. пов'язане із військовим конфліктом з Росією та поглибленню ним політичною і економічною кризою в країні.

Сукупний обсяг залучених прямих іноземних інвестицій в економіку України на 31.12.2015 р становив 43 371, 4 млн дол.\$ та в розрахунку на одну особу населення складав 1000, 5 дол. \$. Для порівняння у 2013 році в Україні на душу населення припадало 1 282 дол. \$ у поточних цінах і за поточного валютного курсу. За офіційними даними ц структурі присутніх в Україні прямих іноземних інвестицій як до війни, так і тепер, переважають інвестиційні компанії, зареєстрованих на Кіпр. На початок 2014 року їх частка складала 32,7%., а тепер 24, 4 %. Кіпр, Віргінські острови, Беліз – три «класичні» офшорні зони разом відповідають за 29,6 % обсягу прямих іноземних інвестицій (38,8 % на початок 2014 року).

При здійсненні комплексно оцінки інвестиційного клімату країни інвестори орієнтуються також на висновки міжнародних рейтингових агенцій. Так, згідно з оцінкою Всесвітнього економічного форуму, Україна посіла 76 місце із 144 у рейтингу Індексу глобальної конкурентоспроможності – 2014, піднявшись за рік на вісім позицій. [2]

За результатами дослідження Європейської бізнес асоціації 85% підприємств незадоволенні станом інвестиційного клімату в Україні. [3] Показник індексу інвестиційної привабливості за I кварталом 2015 року складав 2, 51 і так не перевищив докризового рівня 2011 року, залишаючись негативній площині. Серед основних негативних рис інвестиційного клімату в Україні експерти визначають: політичну та економічну нестабільність, збройний конфлікт

на Сході України, незавершеність процесу реформ, високий рівень корумпованості та забюрократизованості політичної системи, недосконалість та протиріччя законодавчої бази, відсутність єдиної стратегії щодо заохочення інвестицій, непередбачуваність податкової політики, слабе валютне регулювання, непослідовність політики НБК, неефективна робота митниці. Вагомою причиною низкої інвестиційної привабливості для системних іноземних інвесторів можна вважати і наявність величезного тіньового сектору економіки в Україні.

У Огляді інвестиційної політики від OECD зазначається: «Хоча політична та безпекова ситуація в останні роки в Україні погіршилися, проблеми є довгостроковими і полягають у неякісному бізнес-середовищі, слабких інституціях та повсюдній корупції» [4]

За результатами дослідження Світового банку Doing Business 2015, за легкістю ведення бізнесу Україна вперше увійшла в ТОП-100, піднявшись за рік на 16 позицій і зайнявши 96 місце. [5]

Оцінюючи незадовільний стан процесу іноземного інвестування експерти головною причиною вважають недосконалу політику уряду. В Україні було зроблено ряд кроків щодо удосконалення інвестиційного законодавства, зокрема, затверджено концепцію Державної цільової програми формування позитивного міжнародного іміджу України, набрав чинності Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна», створена Національна інвестиційна Рада при Президентові України, ухвалено Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту інвесторів», який посилює правовий захист інвесторів. З початку 2017 р. набув чинності закон «Про внесення змін Податкового кодексу України щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні», що передбачає спрощення податкової системи, підвищення прозорості та якості адміністрування податків, ліквідацію поширених схем ухиляння від оподаткування. В цілому, загальний зміст законопроектів, прийнятих в Україні за остання 20 років, не суперечить

принципам успішного розвитку економіки, проте вжиті заходи не призводять до суттєвого поліпшення інвестиційного середовища в Україні.

Отже, збільшення обсягів іноземного інвестування в Україні, поліпшення інвестиційного клімату потребує підвищення стабільності політичної системи, зменшення рівня корумпованості підприємницької діяльності в цілому, завершення судової реформи. Для стимулювання інвестиційної діяльності та покращення інвестиційного клімату в Україні, необхідно сформувати стабільну державну політику і сфері іноземного інвестування, розраховану на довгострокову перспективу та розробити обґрунтовану державну стратегію залучення іноземних інвестицій, з урахуванням національних цілей та пріоритетів. Це сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості вітчизняної економіки на міжнародному ринку капіталу й прискорить процес відтворення її потенціалу в складових політико-економічних умовах.

Список використаної літератури:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний варіант]. – Режим доступу: [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
2. The Global Competitiveness Report 2014-2015 [Електронний варіант]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports>.
3. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації [Електронний варіант]. – Режим доступу: <http://www/eba.com.ua>.
4. OECD Investment Policy Reviews: Ukraine 2016 [Електронний варіант]. – Режим доступу: <http://books.goole.com.ua>
5. Офіційний сайт проекту Doing Business [Електронний варіант]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org>.

ФОРСАЙТ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Бажаний розвиток сільських територій означає створення відповідних умов життя для селян, умов функціонування для підприємців та формування привабливості місця, сприятливого для зовнішніх інвесторів та потенційних жителів. Поєднання цих елементів передбачає інноваційний та еластичний підхід до управління сільською територією. причому таке управління розвитком території передбачає не тільки оперативне втручання, а насамперед стратегічних підхід з врахуванням бачення перспективи її розвитку.

В контексті управління сільськими територіями в стратегічній перспективі ключовим є пізнання очікувань регіональних інтересантів (осіб і організацій). Повинна бути двохстороння залежність, при якій діяльність і активність інтересантів повинна сприяти розвитку території, у свою чергу сам розвиток повинен забезпечують довготривалі успіхи всім мешканцям і організаціям регіону [1, с.123]

Форсайт сільських територій треба розглядати як складову частину регіонального форсайту та як передумову форсайтових досліджень сільського господарства. Відповідно, його слід розуміти як систематичний процес збору інформації про майбутнє і будова на цій основі середньо і довготермінового бачення розвитку території, що забезпечує прийняття поточних рішень і мобілізує спільні дії.

Ключове значення форсайту сільських територій, на нашу думку, полягає в набутті практичних і теоретичних знань зацікавлених осіб про ситуацію на відповідній території, її потенціал, проблеми, конфлікти, економічні і інституційні бар'єри розвитку. Безперечним є те, що форсайт сільської території не може бути відірваний від регіональних та загальнодержавних проектів.

Найважливішими вимогами з реалізації форсайтінгових проектів в сільській місцевості треба визнати:

- створення умов для зрівноваженого розвитку території;
- побудова місцевої комунікації з метою розвитку взаємодії між головними суспільно-економічними чинниками;
- сприяння конкурентоспроможності території;
- ідентифікація пріоритетних інвестиційних цілей, сприйнятих місцевою громадою;
- визначення викликів, шансів і загроз для території, забезпечуючи конкретними знаннями керівників місцевого рівня.

Особливими рисами форсайту сільських територій є:

- ідентифікація ключових для даної території напрямків розвитку;
- отримання соціального консенсусу в справі вибраних напрямків розвитку;
- ідентифікація ключових організацій необхідних для досягнення намічених цілей;
- створення мережі співпраці між суб'єктами які діятимуть в межах даної території;
- побудова сценарію розвитку території.

Література

1. Borodako K . Foresight w zarządzaniu strategicznym Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck, 2009

Мельник Н. Б.,

к. е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

Папушко М. Д.,

голова циклової комісії обліково-фінансових дисциплін,

ВП НУБІП України “Заліщицький аграрний коледж ім. Є. Храпливого”

м. Заліщики

Білак Н. В.,

магістр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Бухгалтерський облік, як важлива складова інформаційної системи підприємства, формує значну частину загального обсягу економічної інформації, яка у ньому створюється і забезпечує життєдіяльність таких функцій як планування, контроль, економічний аналіз, фінанси. Він відображає господарську діяльність підприємств, організацій, установ та охоплює всі засоби господарства, джерела їх формування, господарські процеси і результати діяльності [1, с. 128].

Бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про господарську діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових

коштів підприємства для прийняття управлінських рішень.

Діяльність будь-якого підприємства базується на постійному підвищенні рівня використання матеріальних і грошових ресурсів, а також трудового потенціалу підприємства. Виходячи із вимог керівництва щодо реалізації поставлених завдань, виділяють функції бухгалтерського обліку – контрольну та інформаційну.

Контрольна функція полягає у необхідності здійснення методами бухгалтерського обліку контролю за збереженням та ефективним використанням ресурсів, виконанням планових завдань, дотриманням чинного законодавства й умов угод і контрактів.

Інформаційна функція бухгалтерського обліку полягає у забезпеченні керівництва як структурних підрозділів, так і підприємства в цілому інформацією, необхідною для здійснення контролю, планування і прийняття оперативних управлінських рішень.

Управління діяльністю підприємства складається з таких етапів:

- розробка доцільних дій, впроваджених у відповідних програмах;
- контроль за виконанням цих програм за допомогою інформаційного забезпечення, сформованого у системі обліку;
- розробка системи подальших дій, спрямованих на ліквідацію негативних відхилень від запланованих господарських процесів.

Всі елементи управління господарською діяльністю підприємства пов'язані з оптимізацією рішень, які ухвалюють на основі системного перетворення облікової інформації.

Управління підприємством взаємопов'язане з первинною інформацією, що групується і перетворюється в системі бухгалтерського обліку в інформаційні сукупності, які характеризують стан об'єктів обліку. Внаслідок такого перетворення інформація набуває нової якості, відмінної від початкової. Завдяки цьому бухгалтерський облік є надійною і достовірною інформаційною базою для управління господарською діяльністю підприємства.

Дані бухгалтерського обліку використовуються для складання бізнес-

плану підприємства, роботи маркетингових підрозділів, стимулювання працівників, вибору ринку та ін. Бухгалтерський облік служить інтересам задоволення соціальних потреб працівників підприємства, зростанню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції на внутрішньому і зарубіжному ринках, ефективному господарюванню із застосуванням нових прогресивних технологій. Він здійснюється безпосередньо на підставі документального оформлення всіх господарських процесів і сприяє контролю за раціональним використанням грошових і матеріальних ресурсів, недопускаючи непродуктивних витрат, запобігає виникненню штрафних санкцій за порушення договірної дисципліни тощо [2, с. 56].

Бухгалтерський облік забезпечує інформацією, що дає можливість характеризувати поточну ситуацію, здійснювати контроль за всіма параметрами господарювання, визначати найбільш доцільні напрями розвитку підприємства і створення обґрунтованої системи управління.

Значну частину інформації містить бухгалтерська звітність. Одним із шляхів формування облікової інформації для потреб управління є використання даних бухгалтерської звітності, зокрема бухгалтерського балансу. На основі даних статей балансу формується таблиця аналітичної інформації необхідної для прийняття управлінських рішень.

Всі управлінські рішення об'єднуються в групи залежно від поставленої мети і знаходиться оптимальний варіант рішення [3, с. 69].

Отже, бухгалтерський облік передбачає безперервне документально обґрунтоване відображення використання ресурсів підприємства і процесів господарської діяльності з метою контролю та активного впливу на них через систему управління. Завдяки цьому він є надійною і достовірною інформаційною базою для управління діяльністю підприємства та сприяє прийняттю оперативних управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Білуха М. Т. Теорія бухгалтерського обліку / М. Т. Білуха // Підручник. – К.: 2010. – 692 с.
2. Озеран В. Бухгалтерський облік у споживчій кооперації / Озеран В., Куцик П., Волошин А. // Навч. Посіб. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2008. – 260 с.
3. Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік / О. В. Лишиленко // Навчальний посібник. – Київ: Вид-во «Центр учбової літератури», 2009. – 670 с.

УДК 002

Музичка Р. О.,

зав. відділення бухгалтерського обліку і туризму

Димид Л. В.,

голова циклової комісії обліково-економічних дисциплін

Прикарпатський лісогосподарський коледж

м. Болехів

Коцан С. І.,

магістр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ В НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Розумова праця в будь-якій його формі завжди пов'язана з пошуком інформації. Той факт, що цей пошук стає зараз усе складнішим й складнішим, доказів не потребує. Ускладнюється сама система пошуку, поступово вона перетворюється у спеціальну галузь знань. Навички в цій області стають усе більш обов'язковими для будь-якого фахівця. Характерною рисою розвитку сучасної науки є бурхливий потік нових наукових даних, що отримуються в

результаті досліджень.

Питаннями зазначеної проблеми займалися такі вчені: Важинський С. Е. [1], Даниленко О. А. [2], Конверський А. Є. [3], Лисенко Л. І. [4] та ін.

Однак, незважаючи на значний науковий доробок вчених і практиків з даної теми, ряд питань щодо ролі інформації та її відповідності сучасним вимогам потребують дослідження.

Поняття інформація розглядається у вузькому та широкому розумінні. У вузькому розумінні інформація – це відомості, які є об'єктом обробки, передачі і зберігання. В свою чергу, в широкому значенні інформація – сукупність відомостей (повідомлень, даних), яка визначає міру наших знань про ті чи інші явища, події та їх взаємозв'язки.

На нашу думку, основними критеріями, які відображають важливість та значимість інформації у наукових дослідженнях є її якість та ефективність. Ці функції інформації у науковому дослідженні визначається за такими критеріями: цілеспрямованість, цінність, своєчасність, достовірність, достатність і комплексність (повнота), швидкодійність, дискретність, неперервність, періодичність надходження, детермінований характер, доступність (зрозумілість), спосіб подання.

Успішність дослідження залежить від правильності та доцільності використання необхідної для конкретного випадку інформації. Для більшого розуміння та зручності використання науковці застосовують наступні класифікаційні групи інформації:

- за ступенем наукової новизни розрізняють: нову; релевантну;
- за призначенням виділяють: повідомлювальну; управлінську.

За тривалістю періоду, протягом якого інформація зберігає свою актуальність і використовується для прийняття рішень, інформацію класифікують на: теоретичну (наукову); стратегічну; тактичну (кон'юнктурну); оперативну.

Залежно від об'єкту, який відображає інформацію, вона буває: природно наукова; техніко-технологічна; економічна; соціально-політична.

Залежно від того, що в об'єкті відображається, інформація буває наступних видів: законодавчі акти, документи уряду, положення, інструкції різних органів управління; дані демографічних та соціологічних досліджень; матеріали економічних теорій; дані про рівень розвитку техніки, технології і тенденції їх розвитку; інформація про господарські зв'язки; інформація про процеси виробництва; інформація про фактори виробництва; інформація про макроекономічні процеси [2].

В сучасних умовах, із посиленням вимог до обґрунтованості наукових досліджень, зростає і роль інформації. Вона важлива на всіх етапах дослідження: при виборі і конкретизації теми, вивченні історії питання, створенні гіпотези і т.д. Але найбільшу роль відіграє інформація у формуванні змісту майбутньої роботи. Залежно від складу та якості зібраної інформації може змінюватись не тільки план роботи, але і напрямок самого дослідження. В зв'язку з цим не будь-яка інформація може бути корисна для даного дослідження. Саме тому відбір найбільш значущої для даного дослідження інформації, вміння визначити її місце в ньому - необхідні умови правильного вибору змісту інформації [3. с. 280].

Призначення та роль інформації в наукових дослідженнях відображається через її функції. Такими функціями є інформативна, стимулююча та орієнтуюча. Суть інформативної функції полягає в тому, щоб дати знання, відомості про той чи інший об'єкт і предмет дослідження. Реалізація стимулюючої функції дозволяє привести дослідників до нової постановки питання, нового його вирішення, з тим, щоб вдосконалювати практику. Орієнтуюча функція відображається у положеннях, нормах, цільових настановах, які дослідники сприймають як обов'язкову суспільну регламентацію, щоб в найкоротший термін досягти необхідних наукових результатів. Всі функції інформації взаємопов'язані і в поєднанні сприяють розвитку творчості у дослідній діяльності.

Отже, основна роль інформації в дослідженнях полягає в тому, щоб виключити суб'єктивні висновки, дати можливість отримати оптимальне рішення проблеми. Рівень наукових досліджень залежить від достовірності,

ступеня використання інформації і здатності дослідника переробити отриману інформацію.

Список використаної літератури:

1. Важинський С. Е. Методика та організація наукових досліджень : навч. посіб. / С. Е. Важинський, Т. І. Щербак. – Суми: Сум ДПУ імені А. С. Макаренка, 2016. – 260 с.

2. Даниленко О. А. Урахування стадії "життєвого циклу" розвитку організації в системі управління персоналом / О. А. Даниленко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 118-123. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_6_16.

3. Конверський А. Є. Основи методології та організації наукових досліджень: навч. посіб. для студентів, курсантів, аспірантів і ад'юнтів / А. Є. Конверський. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.

4. Лисенко Л. І. Тенденції державного регулювання підготовки наукових і науково-педагогічних кадрів з державного управління: автореф. дис. канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.01 "Теорія та історія державного управління" / Л. І. Лисенко. – К., 2010. – 20 с.

УДК: 330.342.6

Поплавський В. Г., д.е.н., професор

Львівський національний аграрний університет

РЕАЛІЇ ДЕРЖАВНОЇ АГРОТЕХНІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Державна технічна політика на сучасному етапі її формування та реалізації охоплює обґрунтування технологічних вимог щодо комплексної механізації виробничих процесів, створення системи машин, спроможної забезпечити розвиток конкурентоздатного сільськогосподарського виробництва, визначити інвестиційні пріоритети для оновлення і розвитку матеріально-

ресурсної бази, створення ринку технічних засобів вітчизняного аграрного сектора економіки [2].

Першочерговим її завданням є забезпечення рівноцінності функціонування аграрного капіталу (поряд з промисловим, торговим, фінансовим) в народногосподарському комплексі, бо ігнорування такого капіталу у цій сфері, як родючість землі, зменшує його цінність у багато разів. Саме з цієї причини селяни отримують сьогодні лише п'яту частину, сформованого за участю їх праці, прибутку.

Сільське господарство – єдина галузь економіки, яка має низький показник рентабельності. Саме це і зумовило її інвестиційну та інноваційну непривабливість, занадто слабкий приплив капіталу. А відсутність останнього унеможливорює закупівлю основних засобів виробництва та ріст продуктивності праці. У цивілізованій економіці такі деформації недопустимі, адже занепад однієї галузі в майбутньому неминує зумовить відповідні гальмівні процеси в інших. Ця проблема потребує негайного вирішення і то на державному рівні [1].

В господарствах країни навантаження на одиницю техніки різко зросло. Якщо в 1990 році на 1 трактор припадало 66 га ріллі, то у 2010 р. – 119 га. (у США – 28, Англії – 13, Франції – 12, Німеччині – 5). На один зернозбиральний комбайн зараз в Україні приходиться 265 га посіву зернових культур (США – 67, Німеччині – 36, Франції – 63, Англії – 71). За роки незалежності навантаження на зернозбиральний комбайн зросло вдвічі, а у південних областях, де найбільший зерновий клин, до 400 га, що вчетверо вище нормативу. За очікуваної готовності та фактичного навантаження на кожну машину, технічні можливості комбайнового парку дозволять зібрати хліб в оптимальні строки лише на третині площ. В результаті тільки через розтягування строків збирання втрати зерна в країні досягають 4 мільйона тонн. За виручені кошти можна було б придбати більше 2 тисяч нових зернозбиральних агрегатів. Отже, забезпеченість аграрного виробництва сільськогосподарською технікою недостатнє [2]. А уряд посилається на нестачу коштів для агросфери. В той же

час на кожну одиницю витраченої енергії в Україні виробляється 1,6 одиниць сільськогосподарської продукції (у світі 4,0 од.). Для досягнення світового рівня Україні потрібні капіталовкладення в розмірі не менше 6 млрд. гривень, які аграрна сфера недоодержує через диспаритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію.

Звичайно, розбудовуючи ринкові відносини, держава вже не повернеться до величезних обсягів тотального держзамовлення, не виділятимуться й такі величезні кошти як при адміністративно-плановій економіці, але 2 – 3 % бюджетних коштів, що спрямовуються на підтримку сільського господарства в останні роки – занадто мало. Чудес не буває. “Запас міцності”, який ще залишився на селі до останнього часу, по суті, вичерпався. З такими підходами до розвитку сільського господарства Україна дуже швидко може перетворитися з експортери сільськогосподарської продукції на її імпортера. Цього допустити не можна, бо під загрозою може опинитися не тільки галузь, а й національна безпека. Мало того, виробниками сільськогосподарської продукції на сьогодні на 60 відсотків є люди похилого віку. Отже, без відповідних вкладень у галузь, без належного механізму їх використання проблеми не вирішити; не підтримуючи власних вітчизняних товаровиробників, будемо фінансувати чужих фермерів та ще й втридорога.

Бібліографічний список

1. Кириленко І.Г. Аграрний сектор України: уроки, завдання. /І.Г. Кириленко. //Економіка АПК, 2004, № 1. – С. 3 – 11.
2. Шибанін В.С. Державна технічна політика у контексті оновлення і розвитку. /В. С. Шибанін. //Економіка АПК, 2004, № 1. – С. 12 – 15.
3. Поплавська Ж.В., Поплавський В.Г. Фінансові аспекти технічної політики в АПК. / Ж.В. Поплавська, В.Г Поплавський. //Фінанси України, 2003, № 8. – С. 22 – 32.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ІНТЕРЕС ДО УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Інвестиційний інтерес до України в контексті глобальних тенденцій невинно зростає, водночас вже сьогодні вітчизняним агровиробникам потрібно застосовувати ефективне управління, аби досягти більшої інвестиційної привабливості та залучити інші шляхи фінансування.

Складовими інвестиційної привабливості в контексті усього світу є багаторічні сільськогосподарські культури, матеріально-технічні ресурси (насіння, добрива, засоби захисту рослин та техніка). Хоча, в реаліях України ситуація суттєво змінюється: зменшується кількість первинних розміщень на фондових біржах та корпоративних облігацій. Водночас, збільшується кількість злиття та поглинання агрокомпаній.

Попри зниження активності фінансових ринків, сільське господарство тримається на висоті. Хоча, на сьогодні зростання українського ВВП ще не досягнуло рівня 1990 року, водночас, спостерігається тенденція серед великих агровиробників, які мають високі прибутки у сотні мільйонів доларів, до використання власних доходів як бази фінансування [2; 3].

Розвиток інтеграції на європейському рівні є сучасною ознакою прогресивних змін у сільському господарстві та порівняно новим напрямом досліджень вітчизняної аграрної науки. Європейські орієнтири надають аграрному сектору відповідний вектор розвитку та відкривають нові можливості для відродження сільського господарства, створюють додаткові порівняльні переваги на агропродовольчому ринку в умовах глобалізації економіки. Серйозним кроком з позиції поглиблення торговельних відносин між Україною та ЄС має стати Угода про зону вільної торгівлі (ЗВТ), яка сприятиме наближенню вітчизняного аграрного сектора економіки до європейських

стандартів, адаптації його до Спільної аграрної політики ЄС та розширенню присутності на українському агропродовольчому ринку нових країн-членів ЄС [3].

В Україні фахівцями консалтингової компанії SSCUkraine у співпраці зі спільнотою експертів аграрного ринку та науковцями провідних вітчизняних науково-дослідних установ і університетів розроблено онлайн-платформу Agri Analytica, яка дозволяє у режимі реального часу провести експрес-розрахунок планових виробничих витрат на вирощування сільськогосподарських культур. Застосування вітчизняними аграріями сучасних інформаційних технологій дозволить не лише оптимізувати виробничі витрати, але й максимізує ефективність ведення їх агробізнесу завдяки використанню альтернативних управлінських рішень при економічному обґрунтуванні вибору в кабінетах матеріально-технічних ресурсів найбільш ефективних систем захисту і живлення рослин, сортів і гібридів насіння посівного матеріалу з швидким прогнозуванням фінансових результатів [2].

Розширення зовнішньоекономічних перспектив українського сільського господарства стане можливим завдяки переходу на вирощування більш конкурентоспроможних видів рослин і порід тварин, розширенню сфери застосування передових аграрних технологій, заохоченню сучасного та сталого сільськогосподарського виробництва, обов'язковою умовою якого є захист довкілля, поширенню методів органічного виробництва та використанню біотехнологій [3].

Кожне аграрне підприємство визначає ефективність власного агробізнесу через показник прибутковості, що розглядається як основний результат оцінювання його фінансово-господарської діяльності. Своєю чергою, на розмір прибутку суттєво впливає ціна продажу і собівартість виробництва продукції. В умовах фінансово-економічної невизначеності ринку та мінливості його кон'юнктури ефективне прийняття управлінських рішень визначається наявністю достовірної інформації прогнозу витрат та їх детального планування.

Поглиблюючи співпрацю є ЄС, Україна отримає нові стимули для розвитку внутрішнього ринку і поглиблення економічної спеціалізації регіонів. На внутрішнє споживання буде спрямоване аграрне виробництво з його оновленою структурою.

Список літератури:

1. [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/infrastruktura-rynku/1378-agrarni-investytsiii-vse-v-rukakh-agrobiznesu.html>
2. [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/7305-ekonomichnyi-prognoz-dlia-agrobiznesu.html>
- 3.Чеканська Л. А. Євроінтеграційні процеси Еккраїни та їх вплив на інвестування в АПК. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3459>

УДК 351:322.871

Сиротюк Г.В., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Роль держави як регулятора соціально-економічних відносин нині знижується, що пов'язано з посиленням впливу інтеграційних процесів. В умовах складної економічної ситуації в Україні виникає необхідність

переосмислення ролі держави та пошуку ефективних принципів регулювання, які будуть сприяти розвитку сільськогосподарських підприємств.

Державна підтримка аграрного сектору економіки виконує стабілізаційну та стимулюючу функції у забезпеченні сталого сільського розвитку. Проведення цілеспрямованої державної політики повинна базуватися на триєдиному підході, що широко використовується в країнах Європейського Союзу з урахуванням економічної, екологічної та соціальної складових.

Важливим інструментом вимірювання державного регулювання, поліпшення його якості, а також застосування є принципи. Вони дозволяють наводити контакти для діалогу між зацікавленими сторонами та державою, тобто гарантують взаємоузгодженість економічних інтересів держави та суб'єктів господарювання. Також принципи забезпечують виконання «Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки» [1].

На сьогодні немає уніфікованого підходу до визначення принципів державного регулювання сільськогосподарських підприємств.

Левченко Н.М. зауважує, що оскільки Україною обрано шлях євроінтеграції, то при визначенні основних принципів державного регулювання необхідно орієнтуватись на рекомендації СОР, а також Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO) [3]. Автор також наводить перелік принципів державного регулювання, їх можна віднести до загальноекономічних принципів.

Латинін М.А. виділяє такі принципи, як пріоритетність та аграрний протекціонізм, передбачуваність і прозорість, системність і комплексність, послідовність і справедливість, екологічна доцільність, зрозумілість та ефективність [2]. Проте дещо спірні питання викликають такі принципи як пріоритетність та аграрний протекціонізм, які в нинішніх умовах можуть сповільнювати проведення реформ. Вищезгадані принципи застосовувались при плановій економіці, неефективність ідей якої призвело до глибокої системної економічної кризи.

Мазнєв Г.Є. і Власенко Т. І. вважають, що механізм реалізації заходів державного регулювання повинен ґрунтуватися на базових принципах, а саме: законності, системності, адекватності, екологічності, ефективності та прозорості. При цьому автори зазначають, що ключовим фактором впровадження політики державного регулювання в управлінні галузевою структурою аграрних підприємств є не кількість принципів, а жорстке дотримання та їх системне застосування при розробці нормативно-правових регуляторних актів, які дозволять вирішити соціально-економічні проблеми аграрного сектору [4, с. 8].

Вважаємо, що автори аналізують найважливіші принципи державного регулювання, але їх доцільно доповнити. Звідси, виділимо визначальні принципи державного регулювання аграрного сектору економіки: системності, науковості, безперервності, цілеспрямованості, пріоритетності, комплексності, доцільності, відповідальності, екологічності, ефективності, прозорості, достатності, погодження інтересів, поступовості здійснення державного регулювання економіки, матеріально-фінансової збалансованості, першості права над економікою, єдності політики і економіки.

Дотримання перерахованих принципів та їх правильне застосування дозволять запобігання кризовим явищам для ефективного функціонування ринкового механізму в аграрній сфері економіки і тим самим забезпечити умови для економічного зростання, стимулювати впровадження інноваційних технологій і оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств. Це дозволить вирішувати проблеми не тільки економічного, але й екологічного і соціального характеру.

Список використаної літератури:

1. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/16025>.

2. Латинін М.А. Теоретичні підходи щодо визначення механізму державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України [Електронний ресурс] / М.А. Латинін // Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/galuz/05lmaseu.pdf>.
3. Левченко Н.М. Принципи державного регулювання розвитку АПК в умовах інтеграції до європейського простору [Електронний ресурс] / Н.М. Левченко // Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/doc/6/03.pdf>.
4. Мазнев Г. Є. Принципи державного регулювання в управлінні галузевою структурою аграрних підприємств / Г. Є. Мазнев, Т. В. Власенко / Економічні науки. - № 174. – 2016. – С. 3-11.

УДК 657

Турчанська Л. М.,

завідувач денного економічного відділення,

Коломийський політехнічний коледж Національного університету

“Львівська політехніка”

м. Коломия

Гомонець Р. П.,

бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

СУТНІСТЬ ТА ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГЛАМЕНТУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Термін "облікова політика" законодавчо закріплений у Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16 липня 1999 р. № 996-ХІУ та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Згідно із Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" (ст. 8) формування облікової політики належить до компетенції власника або уповноваженого органа (посадової особи), який здійснює керівництво підприємством відповідно до засновницьких документів.

Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, реєстрів і звітності протягом встановленого строку, але не менше трьох років, несе власник або посадова особа, яка здійснює керівництво підприємством [1].

Керівник підприємства зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечити неухильне виконання всіма підрозділами, службами та працівниками правомірних вимог щодо додержання порядку оформлення та подання до обліку первинних документів.

Облікову політику підприємство визначає самостійно в особі його керівника та головного бухгалтера. Головний бухгалтер, або особа, на яку покладено ведення бухгалтерського обліку, забезпечує його ведення відповідно до вибраної облікової політики.

При цьому підприємство самостійно обирає одну з таких форм ведення бухгалтерського обліку:

- включення до штату підприємства посади бухгалтера або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером;
- користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку, зареєстрованого як підприємець, котрий здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи;
- ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або аудиторською фірмою;
- самостійне ведення бухгалтерського обліку та складання звітності безпосередньо власником або керівником підприємства.

Облікова політика забезпечує реалізацію принципу послідовності, який вимагає постійного (із року в рік) застосування підприємством обраної облікової

політики. При цьому зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, і має бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності [2].

Відповідно до п. 23 П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" підприємство повинно висвітлювати обрану під час формування фінансової звітності облікову політику шляхом опису:

- принципів оцінки статей звітності;
- методів обліку щодо окремих статей звітності.

Облікова політика застосовується щодо подій та операцій з моменту їх виникнення. Чинне законодавство чітко визначає порядок зміни облікової політики підприємства. Так, п. 9 П(С)БО 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах" передбачено такі причини, які зумовлюють зміну облікової політики.

По перше, зміна вимог статуту підприємства (зміна форми власності, виду діяльності, реструктуризація підприємства тощо).

По-друге, зміни вимог органу, який затверджує Положення (стандарт) бухгалтерського обліку, тобто внесення поправок до чинних стандартів бухгалтерського обліку або прийняття нових. Наприклад, вилучення з переліку методів оцінки запасів при їх вибутті за методом LIFO вимагає від підприємств, які застосовували цей метод, внести зміни до наказу про облікову політику про застосування іншого методу оцінки запасів.

По-третє, зміни, які забезпечать більш достовірне і повне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства. Наприклад, підприємство займається роздрібною торгівлею, яка передбачає широкий асортимент товарів. Вибуття товарів оцінюється за методом ціни продажу. Керівництво вирішує змінити його на метод FIFO на тій підставі, що він більш точно відображає операції з руху товарів.

Якщо підприємство змінило облікову політику, то необхідно також змінити показники фінансової звітності минулого звітного періоду. Відповідно до вимог п. 12 П(С)БО 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах"

вплив зміни облікової політики на події та операції минулих періодів відображається у звітності шляхом:

- коригування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного року;
- повторного надання порівняльної інформації щодо попередніх звітних періодів [3].

Облікова політика є обов'язковою для відображення у фінансовій звітності. Так, відповідно до п. 23, 25 П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" облікова політика повинна розкриватися у примітках до фінансової звітності.

Список використаної літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 14.12.1999 № 860/4153. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
3. “Все про бухгалтерський облік”: бланки звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vobu.com.ua/blanks/>

Черневий Ю. І.,

доктор біологічних наук, директор

Прикарпатський лісогосподарський коледж

м. Болехів

Запухляк З. С.,

магістр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ДОМІНАНТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В даний час ринок перенасичений підприємствами, які створюють аналогічну продукцію, але втримуються лише ті, які мають найвигідніші конкурентні переваги відносно інших підприємств.

Антипов Ю. В. вважає, що конкурентоспроможність підприємства – це комплексна характеристика суб'єкта господарювання за певний період часу в умовах конкретного ринку, що відображає перевагу перед конкурентами за низкою показників [1, с. 212-221]. Воронов А. А. зазначає, що конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, яка виражає ступінь відмінності даного підприємства від конкурентів у сфері задоволення потреб клієнтів [2, с. 44-47].

На наш погляд, конкурентоспроможність підприємства – це здатність витримати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку. Вона показує рівень розвитку даної фірми порівняно з рівнем розвитку конкурентних фірм по ступеню задоволення своїми товарами потреби людей і по ефективності виробничої діяльності.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства і збільшення його частки на ринку, можна досягнути за допомогою таких шляхів:

– подати на ринок новий вид продукції;

- знизити ціни на продукцію або послуги;
- через рекламу представити привабливіший вид товару;
- продавати товар через більшу кількість торгових представників та ін.

Одним із найефективніших чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства являється впровадження інновацій. В класичному визначенні Й. Шумпетера є п'ять видів інновацій:

- інновації, наслідком яких є виробництво нового продукту, який має якісно нові особливості по відношенню до існуючих;
- новий підхід до комерційного використання продукції, без суттєвої зміни технології її виробництва;
- вихід на нові ринки збуту галуззю, незалежно від того, чи існував цей ринок раніше;
- використання нових джерел сировини і напівфабрикатів;
- зміна організаційних та інституційних форм, наслідком чого може бути, наприклад, створення монопольного положення або ослаблення монопольної влади іншого підприємства [3, с. 158-159].

Ефективність використання ресурсів як фактор конкурентоспроможності відображає передусім рівень менеджменту підприємства. За наявності порівняльного ресурсного потенціалу перевагу матиме те підприємство, яке використовує ефективніший менеджмент, оскільки постійний пошук нових рішень у всіх сферах діяльності підприємства є основою підвищення ефективності використання наявних ресурсів.

Із зростанням науково-технічного прогресу зростають і змінюються потреби людей, сучасний споживач висуває нові і більш складні вимоги до товарів і послуг. Використовуючи науково-технічні досягнення в сукупності з сучасною інноваційною політикою, якісно нові ідеї, технології і винаходи виробник створює кращі за якістю товари і забезпечує конкурентоспроможність свого підприємства, його довгострокову ефективність. При впровадженні досягнень науки і техніки необхідні висококваліфіковані фахівці. Вони є одним з найважливіших економічних ресурсів підприємства, що впливають на її

прибуток, конкурентоспроможність і розвиток. На сьогоднішній день цей фактор є найслабшою ланкою в діяльності вітчизняних підприємств. Дуже небагато вітчизняних фірм, в тому числі великих, дбають про поліпшення умов роботи і мотивації своїх співробітників.

Забезпечення рівня високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси, які використовує підприємство, більш продуктивніші і приносять більший прибуток, ніж його ринкові конкуренти. З цього слідує, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів та послуг і його продукція користується постійним попитом споживачів. Керівництво підприємства повинно вміти простежувати зміни, що відбуваються в умовах господарювання, і проводити різноманітні перетворення в політиці ведення виробництва та реалізації товарів.

Список використаної літератури:

1. Антипов Ю. В. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності фірми / Ю. В. Антипов // Науковий журнал. – 2011. – № 3 (89). – С. 212-221.

2. Воронов А. А. Моделювання конкурентоспроможності продукції / А. А. Воронов // Журнал стандарти і якість. – 2013. – № 11. – С. 44-47.

3. Корецький М. Х. Стратегічне управління: навч. посібник [Текст] / М. Х. Корецький, А. О. Дегтяр, О. І. Даций. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 240 с.

ŚWIATOWY SYSTEM GOSPODARCZY JAKO PLATFORMA DLA FUNCKJONOWANIA PRZEDSIĘBIORTSTW

Kształtowanie się procesów gospodarki światowej, jej formułowania, rozpoznanie zjawiska można umiejscowić w okresie rewolucji przemysłowej. Jej wynikiem był rozwój przemysłu maszynowego w dużej skali produkcji i niskich kosztach wytwarzania, spowodowało to zapotrzebowanie na żywność, surowce mineralne, siłę roboczą, oraz przerosło to zapotrzebowanie rynku wewnętrznego danego regionu (3, s.16). Pojęcie to jest niejednoznacznie definiowane, wynikiem tego są różne wyznaczniki. Jedno z nich przedstawia, iż gospodarka światowa to zbiór różnych podmiotów, które prowadzą działalność gospodarczą na różnych poziomach, takich jak: regionalny, ponadregionalny, międzynarodowy i globalny, oraz współzależności jakie występują pomiędzy nimi. Pojęcie zawiera wiele aspektów: wymiar geograficzny, instytucjonalno-funkcjonalny, ekonomiczny, czasowy i systemowy (1, s.9-11). Podmioty gospodarki światowej mają umiejętność określania warunków, kształtowania międzynarodowej współpracy gospodarczej oraz cechuje je oddziaływanie na globalne życie gospodarcze. Można wyróżnić takie podmioty jak: gospodarstwa krajowe, ugrupowania regionalne, międzynarodowe organizacje gospodarcze oraz korporacje międzynarodowe.

Gospodarstwa krajowe są podstawową składową gospodarki światowej. Są indywidualnym organizmem gospodarczym, które mają własną organizację. Mają wyodrębniony obszar i znajdują się w nich takie podmioty jak gospodarstwa domowe czy przedsiębiorstwa oraz rząd. Powiązania pomiędzy gospodarką światową, a gospodarką krajową istnieją przede wszystkim pomiędzy instytucjami państwowymi, przedsiębiorstwami krajowymi i transnarodowymi (4, s.32-35).

Kolejnym elementem są ugrupowania regionalne, które są spójnym układem gospodarek krajowych. Charakterystyczna jest przynależność do tego samego regionu gospodarczego (sąsiadują ze sobą i mają podobny poziom rozwoju gospodarczego). Jako składowa gospodarki światowej wyłoniły się w II połowie XX wieku. Wyodrębniają się w postaci ścisłych więzi gospodarczych- handlowe, usługowe, kapitałowe itp. z otoczeniem zewnętrznym. Mają charakter formalny i nieformalny. Pierwsza forma tworzy międzynarodowy organizm gospodarczy o określonej strukturze organizacyjnej i organach, które sprzyjają i zapoczątkowują procesy integracyjne. Natomiast druga postać tworzy niezorganizowane grupy krajów, silnie związane międzynarodowymi stosunkami ekonomicznymi, między nimi zachodzą również procesy integracyjne.

Kolejną składową są korporacje międzynarodowe - podmioty gospodarki światowej prowadzące działalność o zasięgu międzynarodowym, opartych na filiach zagranicznych. Zatem są to przedsiębiorstwa, które prowadzą działalność gospodarczą w przynajmniej w 2 krajach oraz posiadają filie lub oddziały w co najmniej 2 krajach, działających pod ich kontrolą oraz będących w całości albo części własnością macierzystego przedsiębiorstwa (2, s.12-19). Obecnie status korporacji występuje w większości dużych przedsiębiorstw światowych. Można zauważyć, iż z roku na rok rośnie ich liczba. Wyróżniamy również międzynarodowe organizacje gospodarcze, które reprezentują uprawnienia i zasoby wniesione przez kraje członkowskie. Posiadają ważne funkcje w gospodarce światowej, najważniejsze z nich to takie jak: funkcja regulacyjna - tworzy normy prawa międzynarodowego; funkcja alokacji zasobów w skali międzynarodowej; funkcja kontrolna; funkcja opiniotwórcza- formułowanie opinii i stanowisk, które są znaczące dla innych podmiotów gospodarki światowej.

Można dokonać ich klasyfikacji według: składu członkowskiego organizacji: organizacje rządowe, organizacje pozarządowe – zrzeszają osoby fizyczne, osoby prawne oraz związki tych osób; zasięgu członkowskiego organizacji: organizacje globalne i partykularne; zakresu działalności: organizacje ogólne i organizacje wyspecjalizowane; możliwości przystąpienia członków do organizacji: organizacje

międzynarodowe otwarte, półotwarte, zamknięte (zrzeszają tylko członków założycieli); stopnia władzy organizacji nad państwami członkowskimi: organizacje tradycyjne, ponadpaństwowe; celu i skutków działania organizacji: organizacje koordynujące i organizacje integrujące (4, s.42-55)

Podsumowując, światowy system gospodarczy ma kilka składowych, które tworzą w nim spójność. Zauważyć można zróżnicowane formy powiązań międzynarodowych, istniejącą współpracę produkcyjną i inwestycyjną, zróżnicowanie podmiotów gospodarczych. Uważam, iż z roku na rok wzrasta udział podmiotów międzynarodowych i transnarodowych, rośnie również znaczenie powiązań gospodarczych. Współczesną gospodarkę światową charakteryzują procesy nieustannych zmian, których cechą jest duża zmienność podmiotów gospodarczych, relacji między nimi oraz powiązań je łączących. Ujawniają one szereg tendencji, spośród których za główne należy uznać internacjonalizację życia gospodarczego oraz globalne współzależności rozwojowe. Ich istotą jest wysuwanie na plan pierwszy problemów globalnych współczesnego świata, rozumianych jako zagadnienia i zadania jakie ma do rozwiązania światowa społeczność, od których nie da się uciec, a wręcz przeciwnie należy rozwiązywać, mając na uwadze dobro tej społeczności.

BIBLIOGRAFIA:

1. Ciamaga L. Światowa gospodarka rynkowa, wyd. PWN, Warszawa 1990, s.9-11
2. Makać A. Współczesne przeobrażenia gospodarki światowej, wyd. PWE, Warszawa 1997 s.12-19
3. Rymarczyk J. Międzynarodowe stosunki gospodarcze, wyd. PWE, Warszawa 2006, s.16
4. Stachowiak Z. Ekonomia międzynarodowa wobec wyzwań cywilizacyjnych, wyd. AOB, Warszawa 2004 s.42-55

Шеленко Д. І.,

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

Ілиняк І. І.,

головний бухгалтер

ДВНЗ “Калуський політехнічний коледж”

м. Калуш

Джигринюк І. В.,

бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ЕЛЕМЕНТ КУЛЬТУРИ БІЗНЕСУ

З наданням підприємствам можливості самостійно обирати способи обліку в офіційний оборот було введено термін “облікова політика”. Він є відносно новим для вітчизняних вчених і практикуючих бухгалтерів, що призводить до його різних тлумачень.

Поява в Україні облікової політики є результатом процесу реформування бухгалтерського обліку, орієнтиром якого обрані Міжнародні стандарти фінансової звітності.

Згідно зі ст.1 Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.99 р. № 996-XIV облікова політика визначається як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Основною її метою є забезпечення одержання достовірної інформації про результати фінансово-господарської діяльності, необхідної для користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних управлінських рішень [1].

Враховуючи, що облікова політика підприємства – це, насамперед, політика власника, він повинен з максимальним професіоналізмом підходити до

вибору облікової політики підприємства, саме він зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечити неухильне виконання всіма підрозділами, службами та працівниками, причетними до бухгалтерського обліку, правомірних вимог бухгалтера щодо дотримання сформованих принципів, методів та прийомів ведення обліку на підприємстві.

Облікову політику підприємства, яку впроваджує у дію керівник підприємства, можна також розглядати як певний перелік правил поведінки всіх працівників. Керівник, що хоче розвивати дисципліну, повинен сконцентруватися на зоні поведінки, і вона почне вдосконалюватися, оскільки має внутрішню змогу до саморозвитку, що в кінцевому випадку призведе до уникнення певних проблем у бухгалтерському та фінансовому обліку підприємства [1].

Вибір облікової політики є правом кожного підприємця, який має бажання застосувати на практиці свої здібності: ініціативу, винахідливість, інтуїцію, лідерство, сміливість до ризику, щоб отримати матеріальні і нематеріальні вигоди. Однак прибуток не є єдиною метою підприємницької діяльності. Він виступає насамперед критерієм успіху, що показує, наскільки ефективно на практиці застосовується підприємницький хист. Свої здібності підприємець може виявити лише за певних інституційних умов, під дією формальних та неформальних інститутів [2].

Формальні правила поведінки встановлюються чи змінюються за короткий період часу, через відповідні закони чи укладання договорів. До них відноситься і облікова політика

Культура – це передача від одного покоління до іншого шляхом навчання і наслідування знань, цінностей та інших чинників, що впливають на поведінку. Невід'ємним елементом культури народу є економічна культура. Вона поєднує в собі економічні цінності і стереотипи поведінки суб'єктів економічної діяльності. Продуктом економічної культури є “неписані” правила, які служать не просто

доповненням формальних правил, але й самі відіграють важливу роль в підприємницькій діяльності.

Для українців перебування між різними культурними та релігійними впливами за відсутності незалежності держави сприяло утвердженню індивідуальних цінностей. Дослідження історії та культури українського народу доводять, що для українців як етнічної спільноти характерні такі риси, як волелюбність, працьовитість, чесність, нетерпимість до зла і насильства, вірність обов'язку, ідеалізм, загострене почуття справедливості, патріотизм та ін.

Поєднання слів "підприємництво" і "етика" або ж "підприємництво" і "мораль" досить часто викликає сумнів щодо їх сумісності. Вважають, що підприємець не може працювати успішно, якщо дотримується етичних чи моральних норм. Згідно з опитуваннями суспільної думки, більшість респондентів сумнівається у чесності та порядності підприємців. Однак, як свідчить досвід країн з ринковою економікою, сьогодні етика в підприємницькій діяльності надзвичайно важлива. Вона регулює взаємовідносини між людьми, поведінку яких можна передбачити, в її основі закладено благо для людей. Етика підприємництва допомагає частково розв'язати проблему недосконалості договорів. Кожний підприємець, який укладає договір, потрапляє в залежність від свого партнера. Тоді важливо знати, чи дотримується він ділової етики і чи доцільно юридичне застраховуватися у випадку ризику "кожною буквою" формального договору. Підприємець, який дотримується ділової етики, може розраховувати на довготривалу співпрацю зі своїми партнерами. Усе більше підприємців визнають важливість ділової репутації, особливо в роботі на перспективу. Репутація стає своєрідним капіталом. У довгостроковій перспективі репутація приносить вигоду. Залежно від того, яка економічна культура панує в країні, збільшуються або зменшуються ризик і витрати ведення бізнесу.

З переходом до ринкової економіки в Україні з'явилося поняття конкуренції та комерційної таємниці і, відповідно, постала проблема доведення зовнішнім користувачам привабливості даного підприємства, не розкриваючи

при цьому порядку формування фінансового результату. Виникає потреба в розробці облікової політики, причому не просто копіюючи положення інструкцій та П(С)БО, а, обираючи найкращі варіанти та економічно обгрунтовуючи їх вибір.

Визначення облікової політики на підприємствах є досить важливим, але, як показує практика, на багатьох підприємствах навіть немає наказу про облікову політику, або він не знаходить застосування. Надання підприємствам більшої самостійності і свободи при виборі процедур та способів облікового процесу сприяє налагодженню взаємодії між господарюючим суб'єктом і зовнішніми користувачами інформації.

Отже, основним фактором успішного бізнесу та підприємницької діяльності є вдало обрана облікова політика підприємства.

Призначення облікової політики підприємств полягає в задоволенні інтересів власників підприємства та зовнішніх користувачів інформації.

Таким чином, облікова політика займає центральне місце в системі бухгалтерського обліку. До процесу її формування необхідний особливий підхід, оскільки від цього залежать весь обліковий процес організації, правильність ведення бухгалтерського і податкового обліку, а також процес ухвалення управлінських рішень [3].

Дослідження формування та застосування облікової політики підприємств дозволили встановити, що в сучасних умовах процесу її формування приділяється недостатня увага як з боку працівників бухгалтерської служби, так і з боку власників підприємства. Розробки та подальшого вдосконалення потребують питання методики формування облікової політики та її використання в практиці господарської діяльності, структури наказу про облікову політику, її документальне оформлення, визначення суб'єктів її формування, коригування і розкриття для зовнішніх користувачів фінансової звітності та ін.

Список використаної літератури:

1. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 № 996 – XIV (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс] – Режим доступу. // <http://liga.net>.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” від 31.03.1999 № 87). [Електронний ресурс].– Режим доступу. // <http://liga.net>.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 “Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки” [Електронний ресурс]. – Режим доступу. // <http://liga.net>.

УДК 657

Яремчук О. М.,

викладач облікових дисциплін

ВП НУБІП України “Заліщицький аграрний коледж ім. Є. Храпливого”

м. Заліщики

Павлюк І. В.,

магістр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В ТОВАРИСТВАХ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Товариства з обмеженою відповідальністю – це організація, суб’єкт господарювання, статутний капітал якої поділений на частки, розмір яких встановлюється статутом товариства.

Дослідженню теоретичних та практичних аспектів організації

бухгалтерського обліку в товариствах з обмеженою відповідальністю присвячені праці багатьох вчених, таких як: С. Ф. Голов, Г. М. Давидов, С. Я. Зубілевич, О. І. Мазіна та ін.

Товариства з обмеженою відповідальністю (далі ТзОВ) мають певні переваги, серед яких можна виділити такі:

- засновники та учасники ТзОВ можуть бути як фізичні так і юридичні особи, як резиденти, так і нерезиденти;
- розмір статутного капіталу ТзОВ не обмежується. Гнучкі умови наповнення статутного капіталу;
- не забороняється реєстрація ТзОВ з одним учасником;
- спрощена система управління підприємством – повноваження виконавчого органу підприємства, як правило, одноосібного, обмежені повноваженнями вищого органу управління
- зборів засновників (учасників) тощо.

Нормативно-правові норми регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності в Україні визначає Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” [1].

У відповідності з цим Законом державне регулювання бухгалтерського обліку і фінансової звітності здійснюється з метою визначення (створення) єдиних правил обліку і складання фінансової звітності, які обов’язкові для усіх підприємств. Разом з цим у Законі визначається, що підприємства, які мають право вести спрощений облік доходів і витрат і не є платником податку на додану вартість, можуть узагальнювати інформацію в реєстрах бухгалтерського обліку без використання подвійного запису. Мова йде про особливості ведення обліку суб’єктами малого підприємництва.

Вітчизняні науковці Б. Засадний, М. Кобзев, досліджуючи проблеми організації обліку на ТзОВ, виділяють такі особливості [2, с. 43]:

- неповнота, неоднозначність і суперечливість чинної нормативно-правової бази;
- невизначеність податкового законодавства щодо малого бізнесу як

специфічного сектору економіки;

- значні адміністративні бар'єри (реєстрація, ліцензування, сертифікація);
- складна система обліку та звітності;
- складність застосування окремих П(С)БО та формування облікової політики малого підприємства тощо.

Так, перед будь-яким суб'єктом ТзОВ постає питання обрання системи оподаткування. На сьогодні, Податковим Кодексом України запропоновано 2 основні системи оподаткування: загальна і спрощена. Якщо суб'єктом ТзОВ – юридичною особою обрано загальну систему оподаткування, то підприємство зобов'язане сплачувати податок на прибуток.

Ставка податку на прибуток у 2017 р. складає 18 %.

Господарські операції товариства відображаються у бухгалтерському обліку, базуючись на вимогах Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” [1].

Організовується ведення бухгалтерського обліку бухгалтерською службою на чолі з головним бухгалтером.

Головний бухгалтер забезпечує дотримання встановлених єдиних методологічних принципів бухгалтерського обліку, упорядковує і надає у встановлені терміни фінансову звітність на основі бухгалтерського обліку за допомогою журнально-ордерної форми обліку із застосуванням засобів обчислювальної техніки.

Організовується та проводиться інвентаризація всіх рахунків бухгалтерського обліку і переносяться залишки на рахунки згідно з новим Планом рахунків та ведеться бухгалтерський облік відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Відображення господарських операцій забезпечується відповідно до робочого плану рахунків.

Організація бухгалтерського обліку забезпечує ведення:

- основних засобів і нематеріальних активів із застосуванням форм і методів, що передбачені П(с)БО 7 “Основні засоби;

– нарахування амортизації (зносу) здійснюється прямолінійним методом, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів;

– нарахування зносу малоцінних та швидкозношуваних предметів строком служби більше одного року і вартістю до 6000 грн. за одиницю проводити в розмірі 100 % і обліковується на рахунку 112 “Малоцінні необоротні матеріальні активи”, знос обліковується на рахунку 13 “Знос (амортизація) необоротних активів”.

Отже, сучасний розвиток господарської діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, зростання ролі інформації для прийняття обґрунтованих економічних рішень, створення умов для приведення системи бухгалтерського обліку до міжнародних вимог сприяли вдосконаленню організаційних засад бухгалтерського обліку в різних секторах економіки, в тому числі товариств з обмеженою відповідальністю [3, с. 13]. Протягом останніх 20 років відбувалися зміни в підходах до встановлення критеріїв суб'єктів господарювання, які мали право на застосування спрощеної форми обліку, а також у методологічних аспектах облікового процесу підприємств малого бізнесу.

Список використаної літератури:

1. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 № 996-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

2. Засадний Б. Організаційні аспекти обліку на малих підприємствах / Б. Засадний, М. Кобзева // Вісник Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка. – 2015. – № 130. – С. 42-44.

3. Мазіна О. І. Облік та аналіз фінансового результату в управлінні суб'єктами малого підприємництва : автореф. дис. канд. екон. наук / Держ. акад. статистики, обліку та аудиту / О. І. Мазіна. – К., 2014. – 20 с.

СЕКЦІЯ 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ І МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

УДК 657.451.62

Галушак І. Є.,

к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту

Юрчило І. Й.,

методист-викладач

Надвірнянський коледж НТУ

м. Надвірна

Даніловська О. П.,

бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИТРАТ

Витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань.

Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені[1].

Сутність методів обліку витрат ґрунтовно викладена у базових підручниках з управлінського обліку та обліку на виробничих підприємствах. Найбільш актуальним методом обліку витрат і калькулювання собівартості продукції в індивідуальних і дрібносерійних виробництвах є позамовний метод, за яким об'єктом витрат є окреме виробниче замовлення, що відкривається на один або кілька однорідних виробів, які випускають протягом місяця (на вироби серійного і масового виробництва - поліграфія), або на кожний вибір, виготовлений у порядку індивідуального (разового) замовлення

(кораблебудування, меблі), а також замовлення на виконання дослідних, експериментальних, ремонтних та інших робіт (аудит, консалтинг) [3].

Фактична собівартість одиниці виробів або робіт визначається після виконання замовлення шляхом ділення суми витрат на кількість виготовленої за цим замовленням продукції (виробів)

Деякі види виробництва передбачають наявність незавершеного виробництва. Незавершене виробництво визначається сумою фактичних витрат за кожним незакінченим замовленням. Величина незавершеного виробництва на початок періоду збільшує виробничу собівартість, а на кінець періоду зменшує її [2].

Бухгалтери знають, що матеріально-відповідальні особи про результати процесу виробництва звітують, складаючи звіт матеріально-відповідальної особи. Він включає дві частини – у натуральних одиницях і грошових. Другу частину заповнює бухгалтер при обробці. Показниками звіту є рядки в натуральних одиницях: залишки на початок; введено у процес, од; разом; передано у наступний процес; знаходиться у процесі на кінець місяця.

Фактична собівартість – загальні здійснені витрати: кількість вироблених одиниць готової продукції.

Метою розрахунків бухгалтера є визначення витрат на одиницю, оскільки вони є базою для віднесення витрат на продукцію (напівфабрикат), що передається у наступний процес і на продукцію, яка знаходиться у залишку на кінець у попередньому процесі. Складність розрахунків зумовлена наявністю продукції, яка не пройшла всіх виробничих етапів [3].

Розглянемо сутність методів оцінки запасів при передачі в інший процес і незавершеного виробництва.

1. Метод середньозваженої. Усереднює виробничі витрати з витратами незавершеного виробництва на початок.

Фактична собівартість одиниці = витрати незавершеного виробництва на початок + поточні витрати: Завершені одиниці + еквівалентні одиниці в незавершеному виробництві

2. Метод FIFO. Сутність – незавершене виробництво на кінець оцінюється за понесеними поточними витратами. При цьому еквівалентні одиниці включають:

- завершені одиниці в незавершеному виробництві на початок;
- одиниці початі та завершені обробкою протягом періоду;
- одиниці частково завершені на кінець періоду.

У зарубіжному досвіді також застосовують оцінку за стандартними витратами. Метод обліку витрат залежить від виду виробництва і безпосередньо, від об'єкту витрат. Кожний метод передбачає певну послідовність етапів калькулювання собівартості виробів. При позамовному методі суб'єктивним є судження бухгалтера стосовно вибору бази розподілу загальновиробничих (накладних) витрат, при попроцесному – метод оцінки запасів при передачі в інший процес. При цьому важливо якомога точніше розрахувати кількість еквівалентних одиниць готової продукції.

Список використаної літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. N 318. [Електронний режим]. – Режим доступу: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021482.html>

2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку фінансових витрат, Затверджений Наказом Мінфіну України від 01.11.2010 р. №1300. [Електронний режим]. – Режим доступу: <https://dtki.com.ua/show/2cid08352.html>

3. Методи обліку витрат. [Електронний режим]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1646111851041/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/metodi_obliku_vitrat_pozamovniy_poprotsesniy

Іваночко Н. В.,

аспірант кафедри обліку і аудиту

Васильків В. Г.,

магістр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Матеріальні ресурси у всій сукупності різномірних об'єктів є основою будь якої виробленої підприємством продукції, а отже необхідним фактором функціонування кожного суб'єкта господарювання. Значення процесу використання матеріальних ресурсів як об'єкта управління для підприємств обумовлюється, по-перше, роллю матеріальних ресурсів у процесі виробництва, по-друге, їхнім внеском у витрати підприємства, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції.

Становлення та розвиток ринкової економіки в Україні нерозривно пов'язані з пошуком принципово нових методів організації та управління виробництвом для підвищення ефективності господарської діяльності підприємств. Розвиток виробництва неможливий без виготовлення конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту. Водночас необхідною передумовою здійснення виробничого процесу є наявність і використання матеріальних ресурсів, які становлять основу готової продукції. Реформування діючої системи обліку та впровадження вітчизняних стандартів внесли зміни у методику та організацію облікового процесу матеріальних ресурсів. Підприємства одержали значні можливості у виборі правил ведення облікової політики у відповідності до специфіки виробництва. Однак, необхідна більша аналітичність та оперативність

одержання облікової інформації про рух матеріальних ресурсів з метою ефективного управління виробничо-фінансовою діяльністю підприємства [1, с. 52].

Матеріальні ресурси – є необхідною умовою організації виробничої системи, чинником визначення технічної та економічної життєздатності, розмірів підприємства.

Основою побудови обліку матеріальних ресурсів є науково обґрунтована їх класифікація. У процесі виготовлення продукції виникають виробничі відходи. Частина з них зберігає свої споживчі якості і може бути використана для виготовлення інших виробів чи реалізована. Для управління рухом виробничих відходів необхідна належна інформаційна база, яка формується в основному за даними бухгалтерському обліку [2]. Тому доцільним є виокремлення групи зворотних відходів відповідно до ефективності їх подальшого використання, що забезпечить накопичення інформації з метою контролю за ефективністю використання.

Вагомий науковий внесок у дослідження забезпечення підприємства матеріальними ресурсами за сучасних умов розвитку економіки України внесли Ю. А. Верига, М. О. Виноградова, А. Г. Загородній, Й. М. Петрович, І. Г. Корнієнко та ін. вчені. У своїх працях вони висвітлювали роль матеріально-технічного забезпечення в діяльності сучасних підприємств, а також досліджували планування та нормування матеріальних ресурсів у виробничому процесі.

Матеріальні ресурси є об'єктивною необхідністю на підприємствах. Ця необхідність зумовлена закономірностями руху матеріалів з джерел їх надходження. З одного боку, сформовані виробничі запаси забезпечують постійність, безперервність та ритмічність діяльності підприємства, гарантують його економічну безпеку, з іншого – виробничі запаси на рівні великих промислових підприємств потребують великих капіталовкладень, тому від організації їх обліку та аналізу залежить точність визначення прибутку

підприємства, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку та в цілому ефективність роботи підприємства [1, с. 51].

Одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх назва або однорідна група (вид). Тому групи запасів поділяються на підгрупи, а всередині них на види, сорти, марки, типорозміри тощо. Класифікація запасів оформляється розробкою номенклатури-цінника, тобто систематизованим переліком матеріалів, що використовується підприємством, у якому кожному найменуванню, розміру і сорту присвоюється номенклатурний номер (шифр), а також вказуються одиниця виміру і ціна. У подальшому номенклатурний номер запасів вказується в усіх документах, якими оформляється їх рух, що запобігає випадкам пересортиці (тобто помилковому оприбуткуванню або списанню замість одних матеріалів іншими), а також є обов'язковою умовою при автоматизованій обробці інформації по обліку наявності, надходження і витрачання запасів. У цьому разі номенклатурний номер використовується як ознака (код), за яким можна визначити номер синтетичного рахунку, субрахунку, групу, найменування запасу, його сорт і розмір [2].

Важливою передумовою обліку матеріальних ресурсів є їх оцінка, яка впливає на визначення собівартості продукції. Особливого значення це питання набуває за сучасних умов господарювання, коли ринкові ціни на виробничі запаси постійно змінюються і переважно зростають. Методика оцінки запасів є дієвим інструментом організації ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства і викликає значний інтерес бухгалтерів у зв'язку з необхідністю визначення реальної вартості запасів. Вибір методу оцінки запасів варто робити залежно від вимог користувачів бухгалтерської інформації. П(С)БО 9 "Запаси" встановлено, що оцінка запасів здійснюється в трьох випадках: при надходженні, списанні й на дату складання балансу. Відповідно до мети, яку ставить перед собою підприємство, здійснюється вибір оцінки виробничих запасів [3].

Отже, враховуючи все вище зазначене, можна стверджувати, що на сьогоднішній день багато авторів формулюють свої визначення такого поняття, як запаси. В загальному вигляді його можна подати таким чином: запаси – це

матеріальні цінності (предмети споживання, засоби виробництва, інші цінності), які придбані або виготовлені самостійно і знаходяться у власності підприємства, повністю використовуються у процесі виробництва та зберігаються на складах або в інших місцях з метою їх наступного використання.

Хоча визначення запасів досить точно відображають їх сутність і повністю задовольняють сьгоднішні потреби при визначенні запасів у обліку, але діюча методологія обліку потребує чіткого визначення сутності і змісту таких понять, як: “матеріальні запаси”, “запаси” і “виробничі запаси”. Адже, не всі матеріальні запаси можуть бути використані на виробництво, тому потрібно відокремлювати ці поняття.

Важливим показником обґрунтування собівартості продукції та розрахунку виробничих витрат є оцінка матеріальних запасів, а саме оцінка запасів при їх вибутті. З метою удосконалення обліку запасів, доцільно здійснити доповнення до П(С)БО 9 “Запаси” щодо правильності їх оцінки, можливо розробити метод оцінки вибуття запасів, який би якомога точніше визначав їх вартість при вибутті.

Список використаної літератури:

1. Гончаров Ю. В Оцінка виробничих запасів : вітчизняний та зарубіжний досвід / Ю. В. Гончаров, І. В. Кравченко // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. С. 50-53.

2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів / Наказ Міністерства фінансів України № 2 від 10.01.07 р.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 “Запаси” від 20.10.1999 р. № 246 (зі змінами і доповненнями). Сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://zakon4.rada.gov.ua>.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ПІДХІД ЩОДО ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У європейському просторі гірські території, які підлягають охороні відповідно до міжнародних документів, є необхідним елементом в реалізації політики сталого просторового (територіального) розвитку. Гірські території (регіони) тут визначені як самостійна частина загальноєвропейської програми просторового розвитку, що включає заходи економічного і соціального розвитку, охорону та використання природних ресурсів і враховує місцеві традиції та культурні особливості [1]. Складні природні умови сприймаються не лише як перешкоди, а й можливості для їх розвитку. Територія, в свою чергу, визначена як складна система, що складається не лише з міських, сільськогосподарських чи інших просторів, а й з природи та оточуючого світу. Це є фундаментом для сталого розвитку [2; с. 78].

Просторовий менеджмент значну увагу приділяє розвитку гірських районів, зважаючи на їх важливість для екологічного, економічного, соціального, культурного та сільськогосподарського секторів, а також враховуючи притаманні їм специфічні проблеми. Як інструмент інтеграції, з одного боку, регіональних, національних, європейських інтересів, з іншого – різноманітних секторальних інтересів, ефективно використовується територіальне (просторове) планування. Сучасна європейська гірська політика – це політика, що визначає та орієнтується на можливості для майбутнього, мобілізуючи й стимулюючи недостатньо (чи неефективно) використаний потенціал.

Політика надання стимулів для економічної діяльності в гірських регіонах ЄС ґрунтується на таких принципах: цільовий характер надання (вивільнені

фінансові ресурси спрямовуються виключно на визначені цілі); релевантність пріоритетним цілям політики просторового розвитку цих територій; орієнтація на розвиток (спрямованість на технологічну і технічну модернізацію, збільшення доданої вартості продукції тощо); співфінансування (стимули покривають лише частину інвестиційних витрат, понесених суб'єктом господарювання); відсутність негативних наслідків для конкуренції (доступність для всіх суб'єктів господарювання за умови виконання чітко встановлених критеріїв) [3].

Характеризуючи механізми стимулювання розвитку гірських територій в країнах ЄС, слід відзначити єдину спільну рису: *всі вони зорієнтовані на створення сприятливих умов для розвитку в цих регіонах.*

Незважаючи на те, що у європросторі існують жорсткі обмеження щодо можливостей надання прямої державної підтримки в рамках політики сприяння конкуренції на спільному ринку ЄС, гірські території користуються (чи користувались на попередніх етапах) значною державною підтримкою, якою можуть бути охоплені як гірські, так і прилеглі до них регіони.

Стимулюючий потенціал податкового механізму підкріплений вимогою до суб'єкта господарювання щодо фіксування його зобов'язання спрямовувати вивільнені кошти в чітко визначеному напрямі, а також нормами відповідальності в разі порушень. У європейських країнах має місце практика надання податкових пільг, «податкових канікул» як звільнення (повністю або частково) від оподаткування визначеними видами податків суб'єктів господарювання в установлені терміни, скорочення податкових ставок, застосування пільг з оподаткування, використання субсидій. Суб'єкти господарювання отримують компенсацію за не вигідне географічне розташування у формі транспортних субсидій 30-40 % витрат на транспортування товарів на відстань понад 400 км і 25-35 % витрат на транспортування сировини, компонентів тощо (скажімо, у Швеції) [4].

На сучасному етапі замість грантів території часто отримують підтримку у формі «гібридних» інструментів – комбінації грантів та позичок від Європейського інвестиційного фонду, ЄБРР, Банку Європейської Ради та інших

фінансових установ. До цих інструментів відносяться програми JEREMIE (підтримка бізнесу), JESSICA (підтримка міст), JASMINE (підтримка мікрокредитування), JASPERS (регіональні проекти) [5].

Як засвідчує досвід європейських країн, розвиток гірських регіонів є процесом, що потребує дієвих інститутів, тісної співпраці між регіонами, бізнес-організаціями, соціальними групами на кожному рівні. На сучасному етапі ключовим механізмом реалізації політики модернізації економіки та вирішення важливих проблем соціально-економічного розвитку гірських територій є публічно-приватне партнерство. В практику входять такі інструменти партнерства як: новий публічний менеджмент, в основу якого покладена ідея впровадження в діяльність державних органів ринкових механізмів та елементів бізнес-стилю управління; мережеве управління у публічній владі, яке передбачає зацікавленість учасників у спільних діях; бенчмаркінг, застосування якого сприяє вирішенню головної проблеми сучасного публічного управління, яка полягає у неефективній роботі державних установ через відсутність конкуренції в їх діяльності. Для підтримки локальних ініціатив з метою залучення додаткових ресурсів для спільного вирішення проблем успішно використовується фандрайзинг (спеціальна методика пошуку джерел фінансування). Зазвичай пошук фінансування зводиться до таких джерел: благодійні фонди, міжнародні донорські фонди, міжнародні донорські організації, підприємницькі структури, органи виконавчої влади і місцевого самоврядування, фізичні особи та інші неприбуткові організації. Самі ж ресурси можуть бути не лише фінансовими, а й матеріальними.

Активізації економічної діяльності в гірських районах, судячи з польського досвіду, значною мірою сприяє зростання розміру бюджетних коштів, що спрямовується на їх розвиток, активізація кредитної політики комерційних банків, спрощення податкової системи, стимулювання інвестиційних проектів, ефективне використання фондів ЄС.

У європейському просторі високий рівень розвитку гірських територій є реальним явищем, що спонукає до аналітичного вивчення підходів,

методів, механізмів тощо у його досягненні з метою розбудови дієвої системи управління розвитком українських гірських територій.

Список використаних джерел

1. Керівні принципи сталого просторового розвитку Європейського континенту (2000) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.coe.int/t/dgap/localdemocracy/cemat/VersionPrincipes/Ukrainian.pdf>

2. Регіональний розвиток та просторове планування територій: досвід України та інших держав-членів Ради Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.slg-coe.org.ua/wp-content/uploads/2012/10/Book_Reg_Rozv_ProstPlanuvan_final.pdf

3. Світовий досвід податкового стимулювання розвитку інвестиційних процесів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uфин.com.ua/analit_mat/drn/035.htm

4. Гірські території Українських Карпат: сучасний стан та перспективи розвитку : монографія / М. М. Пітюлич. – Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України». – Ужгород : Гражда, 2015. – 320 с.

5. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://regionet.org.ua/files/PPP_Report_CIDA_2008_ua.pdf

Копчак Ю. С.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу

Чайковський О. А.,

бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У зв'язку з процесом реформування вітчизняного бухгалтерського обліку відповідно до вимог Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) останнім часом як науковими працівниками, так і практиками більше уваги приділяється методиці та організації обліку, ніж організації праці облікового персоналу. Аналіз результатів анкетного обстеження бухгалтерських служб підприємств свідчить про те, що стан організації обліку та організації діяльності облікового апарату не повною мірою відповідає сучасним вимогам і потребує подальшого розвитку та вдосконалення [1].

Недоліками організації роботи облікових служб у результаті спостережень є неналежне планування облікових робіт відповідно до вимог наукової організації праці, а також те, що немає сучасного науково-методичного забезпечення.

Необхідність приділення уваги в наукових дослідженнях проблемам організації праці облікового персоналу підтверджується тим, що під час проведення щорічного конгресу Європейської асоціації бухгалтерів (European Accounting Association EAA) у 2004 р. у Празі було відокремлено секцію “організаційні та біхевіористичні аспекти бухгалтерського обліку”. В науковій літературі у сфері організації управління та облікової праці в нашій країні широко відомі роботи Є. Ф. Бяшмячнікова, В. В. Сопка, М. А. Кузьмінського,

В. П. Завгороднього. Проте не досліджується сучасна проблематика організації та нормування роботи облікової служби. В останні роки здійснюються значні інвестиції в засоби автоматизації бухгалтерського обліку, але техніка експлуатується не на повну потужність, а організація облікової служби залишається на рівні здійснення облікових робіт у ручному режимі.

Таким чином, під час обґрунтування елементів облікової політики є необхідним враховувати умови праці, зокрема наявність комп'ютерної техніки та програмного забезпечення [2, с. 201].

Організаційні аспекти бухгалтерського обліку ґрунтуються на нормативному законодавстві, зокрема Законі України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” відповідно до якого, відповідальність за організацію бухгалтерського обліку, дотримання законодавства під час виконання господарських операцій покладається на власника або керівника підприємства. Проте облікова політика підприємства формується головним бухгалтером і затверджується лише керівником. Тому організацію бухгалтерського обліку можна визначити як комплекс заходів з упорядкування облікової роботи, а саме:

- які здійснюються керівником підприємства і сприяють підвищенню ефективності праці облікових працівників;
- які реалізуються обліковим апаратом і спрямовуються на забезпечення фінансового контролю за діяльністю персоналу.

Організацією обліку прийнято вважати систему умов і елементів побудови облікового процесу: первинний облік та документообігу, інвентаризацію, план рахунків бухгалтерського обліку, форми бухгалтерського обліку, форми організації обліково-обчислювальних робіт, обсяг та зміст звітності. Загально прийнято, що методика обліку – це сполучення способів ведення бухгалтерського обліку, до яких належать: первинне спостереження, вартісне вимірювання, поточне групування і підсумкове узагальнення фактів господарської діяльності. Таким чином, методика та організація обліку є взаємопов'язаними структурними елементами єдиного облікового процесу [1].

Суттєвий вплив на структуру бухгалтерського апарату має прийнятий порядок розподілу облікових робіт між окремими ділянками господарської діяльності. У зв'язку з цим у сучасних умовах застосовують дві системи організації обліку – централізовану та децентралізовану.

Централізація обліку передбачає зосередження синтетичного й аналітичного обліку, складання балансу і звітності в головній бухгалтерії, тоді як у підрозділах підприємства (цехах, бригадах, відділеннях) здійснюється первинний облік. За централізації бухгалтерського обліку узагальнення облікових даних здійснюється в головній бухгалтерії, що дає змогу раціонально організувати працю робітників бухгалтерії, використовувати сучасні засоби автоматизації обліку. Централізація обліку застосовується як на малих і середніх, так і на великих підприємствах.

Децентралізація обліку полягає в тому, що в окремих структурних підрозділах підприємства не тільки оформлюються первинні документи, а й ведеться синтетичний та аналітичний облік, складаються бухгалтерські баланси і звітність. Підрозділи надають баланси в головну бухгалтерію, де і зводяться в цілому по підприємству. Працівники головної бухгалтерії здійснюють контроль за роботою бухгалтерій підрозділів господарства. Основними недоліками децентралізації обліку є розрізненість роботи апарату, проблемність застосування єдиної облікової політики, впровадження автоматизації облікових процесів, яке призводить до подорожчання облікової інформації, що не завжди ефективно [3, с. 220].

Графік документообігу є складовою внутрішніх регламентів з організації обліку на підприємстві. Він розробляється працівниками бухгалтерського відділу та додається до наказу про облікову політику. Розроблення цього документа вимагає глибоких знань технологічних особливостей та чіткої постановки облікових задач інформаційного забезпечення управління. Необхідно створювати творчі групи до яких доцільно включати представників технологічних служб, економічного відділу та бухгалтерії. Отже, виходячи з вищенаведеного:

- необґрунтованим є ототожнення понять “організація бухгалтерського обліку” й “організація роботи облікового персоналу”;
- необхідно посилити науково-методичне обґрунтування саме організаційних аспектів облікової політики підприємства;
- доцільним є розроблення як додатків до Наказу про облікову політику Положення про бухгалтерську службу та графіка документообігу;
- положення про бухгалтерську службу – внутрішній документ, що регламентує діяльність облікового апарату, який визначає статус облікової служби, її місце як самостійного підрозділу в системі управління та її внутрішню організацію.

Список використаної літератури

1. Організаційні, технологічні та методичні аспекти формування облікової політики підприємства щодо розрахунків з дебіторами / О. Г. Бірюк // – 2014. – № 6(1). – С. 84-88. [Електронний режим]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_6%281%29__22
2. Власюк Т. М. Основні засоби: організаційно-методичні аспекти формування облікової політики підприємства / Т. М. Власюк, І. І. Юзюк // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2014. – № 2. – С. 197-206.
3. Облікова політика: навчальний посібник / за ред. Г. М. Давидова. – К.: Знання, 2010. – 479 с.

Марусик М. Я.,

викладач дисципліни “Фінанси”

ВП НУБІП України “Заліщицький аграрний коледж ім. Є. Храпливого”

м. Заліщики

Павлюк І. В.,

магістр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ: ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ

В сучасному швидкоплинному світі, коли ринкова конкуренція стає все жорстокішою, виживання підприємств все більше залежить від факторів довгострокового порядку. Одна з найсучасніших концепцій менеджменту сьогодні – управління вартістю підприємства, яка дозволяє досягти її стабільного руху у напрямку зростання, узгодити всі інші цілі управління підприємством та забезпечити його довгострокові перспективи.

Важливу роль в управлінні вартістю відіграє глибоке розуміння того, які саме параметри діяльності фактично визначають вартість бізнесу. Вони є ключовими чинниками вартості. Знати їх важливо з двох причин. По-перше, організація не може працювати безпосередньо з вартістю. Вона вимушена займатися тим, на що здатна впливати, наприклад, задоволенням запитів споживачів, собівартість, капітальними вкладеннями і так далі. По-друге, саме ці чинники вартості допомагають менеджерам вищого ешелону зрозуміти, що відбувається на всіх останніх рівнях організації, і донести до них свої плани і наміри.

Ділова періодика сьогодні присвячує питанням управління вартістю значну увагу, що свідчить про спроби використання зарубіжного досвіду в

практиці управління вартістю без необхідної його адаптації до вітчизняних умов. В той же час українська наука відстає від практики.

Ефективне управління вартістю підприємств неможливе без розуміння чинників, які створюють вартість підприємства і приносять дохід його власникам. Виділення факторів формування вартості необхідне для з'ясування їх підпорядкованості, спрямованості дії та сили впливу на вартість з метою прийняття управлінських рішень. Вагомі дослідження з цього питання було створено, в першу чергу, західними авторами-практиками, що мають досвід консультаційних послуг з оцінки вартості багатьох компаній, такими як: Ф. Еванс, Д. Бішоп, С. Рід, Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурін, Е. Джонс, М. Скотт та ін. Найбільший внесок в розвиток основ вартісного управління з урахуванням особливостей української економіки зробили Н. Жиленко, В. Карцев, О. Мендрул, В. Пашков та ін.

Пріоритет теоретичного обґрунтування необхідності управління вартістю підприємства належить І. Фішеру, який довів, що критерій оцінки інвестицій на пов'язаний з тим, якому споживанню – поточному чи майбутньому надають перевагу інвестори. Різні типи інвесторів користуються однаковими інвестиційними показниками, тому можуть об'єднатися в одному підприємстві і передати функції управління ним професійним керуючим. Останні мають знаходити компромісні рішення, що задовольняють всіх інвесторів на основі максимізації ринкової вартості акцій підприємства.

В американській школі менеджменту та управління фінансами підприємств на основі наріжного висновку І. Фішера склалася модель управління вартістю (shareholder value concept, value-based management, value management). Так, Е. Хелферт вважає, що “головна мета менеджерів будь-якої компанії приймати такі рішення у фінансовій, інвестицій і виробничій діяльності, що приведуть з часом до зростання вартості акціонерного капіталу”. Інші автори вказують на те, що “правильно налагоджене управління вартістю означає, що всі спрямування компанії, аналітичні методи та прийоми – менеджменту

направленні до однієї загальної цілі: допомогти компанії максимізувати свою вартість” [1, с. 99].

Спрямованість на підвищення вартості є американською традицією практики господарювання. Неспроможність менеджерів збільшувати ринкову вартість корпорації вважається акціонерами професійною некомпетентністю, що завдає їм збитків і може призвести до втрати здійснених інвестицій при ворожому поглинанні чи падінні ринку цінних паперів корпорації.

Проте управління, орієнтоване на вартість, не є загальновизнаною концепцією управління підприємствами. Згідно з теорією досконалої конкуренції, підприємство виступає як господарська одиниця, що намагається максимізувати прибуток, а звідси і свою вартість.

Управління вартістю для національних підприємств: є актуальним з огляду щонайменше на три обставини [2, с. 77]. По-перше – проведена масова безоплатна приватизація зробила акціонерами переважну більшість населення України і наступним кроком має бути створення системи управління, яка б дозволила реалізувати природні інтереси акціонерів у зростанні належної їм вартості. По-друге, значні інвестиційні потреби немодернізованих підприємств в умовах глобалізації економіки та нестачі внутрішніх фінансових ресурсів неможливо задовольнити, не націливши управління на збагачення інвесторів і надання йому звичної для них форми. По-третє, значна кількість національних підприємств за своїми виробничими та управлінськими характеристиками “належить минулому” і потребує докорінної комплексної внутрішньогосподарської трансформації з метою надання їм статусу ринково орієнтованих підприємств, які мають за мету не лише виживання, а й збагачення акціонерів

Чинник вартості – це просто будь-яка змінна, що впливає на вартість компанії. Проте, щоб чинниками вартості можна було користуватися, треба встановити їх взаємозалежність, визначити, який з них чинить найбільшу дію на вартість, і покласти відповідальність за цей параметр на конкретних людей, що беруть участь в досягненні цілей організації [3, с. 148].

Необхідно розробити продуману систему чинників вартості – до найдетальнішого рівня, де чинник вартості ув'язується з показниками, на основі яких приймаються рішення, залежні безпосередньо від функціональних і оперативних менеджерів. Загальні чинники вартості, такі як зростання об'єму продажів, прибуток від основної діяльності, оборотність капіталу, однаково добре застосовані майже до всіх ділових одиниць, але їм не вистачає конкретності, і вони приносять мало користі на низовому рівні.

Виявлення ключових чинників вартості – це також творчий процес, в якому доводиться діяти методом проб і помилок. За допомогою механічних прийомів, заснованих на наявній інформації, і суто фінансових підходів рідко вдається виявити ключові чинники вартості. Ув'язка чинників вартості з діловими рішеннями дозволяє сформувати “дерево” чинників вартості, яке у свою чергу полегшує ухвалення правильних рішень. Так, прибуток від основної діяльності можна розбити на сегменти по типах продуктів, географічних зонах або категоріях споживачів. Чинники вартості не можна розглядати у відриві один від одного. Наприклад, підвищення ціни само по собі може істотно збільшити вартість – але лише, якщо не спричинить втрату значної частки ринку [4, с. 158]. З цієї причини краще аналізувати різні сценарії розвитку подій, щоб краще зрозуміти взаємозв'язок між чинниками вартості. Чинники вартості і сценарії додають управлінню вартістю реалістичність, оскільки пов'язують дії менеджерів з їх наслідками для вартості компанії. Всі разом ці елементи складають вартісне мислення, без якого неможливе справжнє управління вартістю. Звернемося тепер до управлінських процесів, необхідних для впровадження цього мислення у всіх ланках компанії.

Керівникам виробничих підрозділів необхідно освоїти вартісне мислення, оскільки воно дозволяє приймати правильніші рішення. А для того, щоб управління вартістю укорінилося в організації і приносило реальні плоди, його повинні узяти на озброєння всі ті, хто відповідає за ухвалення рішень на всіх рівнях компанії. Існує чотири основні управлінські процеси, які в поєднанні сприяють налагодженню управління вартістю в організації:

- вироблення стратегії;
- визначення цільових нормативів;
- планування, складання бюджетів;
- організація систем заохочення і оцінки результатів діяльності.

У тій або іншій послідовності всі ці процеси необхідні. По-перше, підприємство або ділова одиниця розробляє стратегію максимізації вартості. По-друге, підприємство перекладає цю стратегію мовою короткострокових і довгострокових цільових нормативів, які визначаються через ключові чинники вартості. По-третє, складаються робочі плани і кошториси (бюджети), що намічають конкретні кроки для досягнення поставлених цілей на наступних 12 або більше місяців. І нарешті, розробляються системи заохочення і оцінки результатів діяльності, що дозволяють стежити за виконанням цільових нормативів і спонукаючи працівників до вирішення поставлених перед ними завдань.

Отже, враховуючи ієрархічність чинників, обумовлену їхньою взаємозалежністю, і розуміння, що основним критерієм визнання процесів і явищ в якості чинника є керованість, можна говорити про побудову різноманітних моделей, що встановлюють залежність вартості від чинників, які її формують і поєднуються причинно-наслідковими зв'язками. Побудова таких моделей має важливе практичне застосування, оскільки дозволяє менеджменту підприємства управляти ринковою вартістю активів, впливаючи на залучені до моделі чинники. Всі названі компоненти наскрізь пронизують організаційну структуру, зв'язуючи між собою всі її ланки, – від корпоративного центру через рівень ділових одиниць до функціонального рівня виробничих операцій. Зрозуміло, що якщо компанія сподівається досягти намічених цілей створення вартості, її стратегії і цільові нормативи на всіх рівнях організації мають бути послідовними і погодженими.

Список використаних літератури:

1. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление [Текст] / Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж // Пер. с. англ. – М. : ЗАО “Олімп-бізнес”, 2014. – 285 с.
2. Костирко Р. О. Комплексна оцінка вартості підприємства: [Текст] / Р. О. Костирко, Н. В. Тертична, В. О. Шевчук. – Монографія / За заг. ред. докт. екон. наук, академіка НАН України М. Г. Чумаченка.-2-ге вид. перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2013. – 278 с.
3. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств / О. Г. Мендрул // Монографія. – К. : КНЕУ, 2012. – 272 с.
4. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології. [Текст]. / Т. Момот. – Х. : Фактор, 2014. – 224 с.

УДК 657 : 338.22

Скрипник В. С,

кандидат технічних наук, доцент,

заступник директора з навчальної роботи

Надвірнянський коледж Національного транспортного університету

м. Надвірна

Зяць В. Т.,

бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СУБ’ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Успішне функціонування будь-якого підприємства, в тому числі і малого, забезпечення рентабельної діяльності в умовах ринкових відносин з партнерами

з постачання виробничими ресурсами, реалізації виготовленої продукції чи товарів, а також необхідність точних і своєчасних взаєморозрахунків з ними і фінансово-банківськими органами, вимагає організації в них чіткої системи бухгалтерського обліку, контролю і звітності.

Для малих підприємств України основними господарсько-правовими формами організації бізнесу є приватна і колективна. Різні правові форми малих підприємств мають особливі механізми функціонування. Виявлення особливостей діяльності підприємств сфери малого бізнесу має велике значення при формуванні їх облікової політики [1].

Питанням облікової політики підприємств присвячено праці видатних економістів, таких, як: В. Пархоменко, Ф. Бутинець, М. Кужельний, Л. Пантелейчук та ін. Організаційні аспекти облікової політики на малих підприємствах потребують подальшого розгляду через недостатню їх висвітленість. Саме тому ця тема є досить актуальною на сьогодні.

Згідно із Законом України “Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні”, СМП – це юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро та визначену за середньорічним курсом Національного банку України [2].

Облікова політика – важливий елемент організації підприємства, оскільки вона формує процес бухгалтерського обліку на підприємстві, без якого воно не може здійснювати свою діяльність. Кожне підприємство має право самостійно обирати облікову політику, враховуючи особливості своєї діяльності. Прийнята підприємством облікова політика оформляється відповідним організаційно-розпорядчим документом – наказом або розпорядженням. Облікова політика формується підприємством на календарний рік і не може бути змінена упродовж нього, крім випадків, передбачених законодавством [3].

Суб'єкти малого підприємництва при формуванні облікової політики повинні враховувати такі фактори:

- розмір підприємства та кількість працюючих, щоб довести необхідність створення бухгалтерської служби на підприємстві або обмежитися лише посадою бухгалтера;

- вид діяльності;

- вибір плану рахунків (загальний або спрощений);

- вибір системи оподаткування (загальна або спрощена);

- обрані форми первинних документів та документообіг;

- вибір форми бухгалтерського обліку (журнально-ордерна, спрощена, автоматизована та ін.).

З огляду на те, що облік відіграє важливу роль в прийнятті управлінських рішень, необхідно врахувати вимоги, які ставлять перед ним різні користувачі облікової інформації малих підприємств. Традиційно виділяють внутрішніх та зовнішніх користувачів. Перш за все облікову інформацію використовують власники, управлінський персонал підприємства. До групи зовнішніх користувачів належать інвестори, банківські та кредитні установи, постачальники, замовники покупці, клієнти, органи державного регулювання і контролю. Якщо вимоги до обліку визначати потребами користувачів, то виникають відмінності між великими і малими підприємствами. Для перших властива наявність ділових контактів практично з усіма перерахованими вище зовнішніми користувачами, в той час як для малих підприємств вони в основному обмежуються органами державного регулювання і контролю. Таким чином на малих підприємствах акцент переноситься на внутрішнє використання облікової інформації [4].

Відповідно саме на них повинна бути зорієнтована система бухгалтерського обліку малого підприємства, яка повинна забезпечувати:

- швидку підготовку фінансової звітності;

- достатній рівень точності суттєвої інформації;

- обробку облікової інформації з мінімальними витратами.

Отже, формування облікової політики потрібно здійснювати за наступними етапами:

- визначення об'єктів бухгалтерського обліку, щодо яких повинна бути розроблена облікова політика;
- виявлення, аналіз, оцінка факторів, під впливом яких здійснюється вибір способів ведення бухгалтерського обліку;
- вибір і обґрунтування вихідних положень побудови облікової політики;
- ідентифікація потенційно придатних для застосування підприємством способів ведення бухгалтерського обліку по кожному прийому і для кожного об'єкту;
- оформлення обраної облікової політики.

Вивчення фактичних даних про методи обліку, які застосовуються на підприємствах сфери малого бізнесу, показує, що вимоги П(С)БО є адекватними для малих підприємств, оскільки вони надають керівництву право вибору під час формування облікової політики. Проте окремі вимоги цих документів є надто складними для використання у практичній діяльності, особливо за умови, що бухгалтерський облік буде вести власник малого підприємства. Але, виходячи з того, що в цілому стандарти бухгалтерського обліку придатні для використання малими підприємствами, при розробці наказу про облікову політику їм доцільно керуватись нормативними документами.

Список використаної літератури:

1. Хачіна О. В. Облікова політика малого підприємства за міжнародними та національними стандартами фінансової звітності / О. В. Хачіна // Управління розвитком. – 2012. – № 3(124). – С. 128–129. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/900/1/>

2. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 р. № 2063-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2063-14>

3. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996 – XIV // Все про бухгалтерський облік. – 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

4. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні.: Закон України № 4618-VI від 22.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

УДК 17.018.2

Ткач О. В.,

д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу

Зварич М. П.,

магістр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

ЕМПІРИЧНІ МЕТОДИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Емпіричні теоретичні рівні відображають внутрішні структурні розмежування цілісної системи наукового знання і пізнавальної діяльності. Емпіричне не зводиться до буденно-практичного знання, оскільки є рівнем спеціалізованого наукового пізнання, який передбачає, на відміну від буденного, цілеспрямовану систематизовану діяльність на основі спеціальних методів і системи понять.

Емпіричні методи дослідження були постійним предметом уваги таких вчених як: С. У. Гончаренко [1], Д. В. Чернілевський [2], А. С. Філіпенко [3], А. М. Єріна [4].

Емпіризм (від грец. *εμπειρία* – досвід), напрямок в теорії пізнання, що

визнає чуттєвий досвід джерелом знання і вважає, що зміст знання може бути представлений або як опис цього досвіду, або зведено до нього; напрям у теорії пізнання, що визнає чуттєвий досвід джерелом знань і стверджує, що всі знання ґрунтуються на досвіді. При цьому, інша пізнавальна здатність людини – розум розглядається в емпіризмі тільки як поєднання та перекомпонування того матеріалу, який даний нам у досвіді, а також як здатність, в принципі нічого не додає до змісту нашого знання.

Власне емпіричні основи науки, розглянутої області становлять такі елементи [1, с. 35]:

- факти, одержувані з допомогою спостережень і експериментів; емпіричні гіпотези, концепції та співвідношення, що впливають з фактів, відомих науці;
- емпіричні дані науки (емпіричні наукові дані), що представляють собою сукупність наукових (емпіричних) висновків і рекомендацій, що впливають з емпіричних гіпотез, концепцій і співвідношень.

До емпіричного рівня наукового пізнання відносять всі ті методи, прийоми, способи пізнавальної діяльності, а також формулювання і закріплення знань, які є змістом практики або безпосереднім її результатом. Гносеологічно їх можна розділити на дві підгрупи: методи виокремлення і дослідження емпіричного об'єкта; методи обробки та систематизації отриманого емпіричного знання, а також на відповідні їм форми цього знання.

Професор Д. В. Чернілевський до методів емпіричного рівня відносить: спостереження, порівняння, обрахунок, анкетне опитування, співбесіда, тести, метод проб і помилок [2, с. 121].

Емпіричний рівень дослідження складається з двох стадій (етапів) [3, с. 59]. На першій стадії відбувається процес отримання фактів. Першоджерелом будь-якого факту є реальна дійсність: події, діяльність людей, соціальних груп, партій, держави в різних сферах суспільного життя, природні явища та процеси.

У процесі дослідження часто використовуються вторинні і навіть третинні джерела фактів: свідчення очевидців, документи, мемуари, наукові праці інших дослідників, статистичні дані тощо. Використовуючи різні шляхи та прийоми,

дослідник вичленовує і накопичує факти – емпіричну основу наукового дослідження.

Друга стадія передбачає первинну обробку, систематизацію та оцінку фактів у їх взаємозв'язку, тобто осмислення і жорсткий опис здобутих фактів у термінах наукової мови, їхню класифікацію та виявлення залежностей між ними.

На емпіричному рівні дослідження вирішуються такі пізнавальні завдання:

- збирання необхідного фактичного матеріалу про досліджуваний об'єкт, який є фундаментом дослідження і без яких неможливо побудувати ефективну наукову теорію;

- отримання даних про різноманітні властивості та зв'язки емпіричного об'єкта, тенденції його руху та розвитку, що сприяє формалізації знання та широкому використанню кількісних методів при побудові наукових теорій;

- розробка схем, діаграм, картограм тощо, в яких фіксується і відображається стан досліджуваного об'єкта, його структура, розвиток, динаміка поведінки;

- класифікація наукових фактів і даних, котрі в узагальненому вигляді називаються емпіричною інформацією [4, с. 108].

Отже, емпіричні завдання спрямовані на виявлення, точний опис і детальне вивчення різних фактів, явищ і процесів. Емпіричні дослідження дають можливість отримувати різнобічну інформацію про стан явищ, процесів і сприяють поглибленню їх кількісного та якісного аналізів. На емпіричному рівні науковець отримує нові знання на основі досліду за допомогою опису, спостереження та експерименту.

Список використаної літератури:

1. Гончаренко С. У. Педагогічні дослідження: методологічні поради молодим науковцям / С. У. Гончаренко. – Київ-Вінниця: ДОВ «Вінниця», 2010. – 278 с.

2. Чернілевський Д. В. Методологія наукової діяльності: навчальний посібник: Вид. 2-ге / Д. В. Чернілевський, О. Є. Антонова, Л. В. Барановська, О. В. Вознюк, та ін. / – Вінниця: АМСКП, 2010. – 484 с.

3. Філіпенко А. С. Основи наукових досліджень / А. С. Філіпенко // Конспект лекцій: Посібник. – К.: Академвидав, 2010. – 208 с

4. Єріна А. М. Методологія наукових досліджень / А. М. Єріна // Навчальний посібник. – К. – 2011. – 212 с.

УДК 657.37

Томенчук С. П.,

директор

Івано-Франківський державний коледж технологій та бізнесу

Кабан Т. П.,

магістр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

ПРИНЦИПИ, ЕТАПИ ТА МЕТОДИ ПІДГОТОВКИ УПРАВЛІНСЬКОЇ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

В сучасних умовах виникає необхідність побудови інтегрованої інформаційної системи для управління підприємствами – системи управлінської звітності, що дає можливість керівництву одержати необхідну інформацію, належним чином оформлену і зручну у використанні для прийняття управлінських рішень.

Серед вчених, які здійснили вагомий внесок у розвиток методики формування внутрішньої звітності слід відзначити Ф. Ф. Бутинця, Л. В. Нападовську, П. Я. Хомина, та інші.

Основна ціль управлінської звітності – забезпечення управлінського

персоналу всіх рівнів необхідною інформацією. Вимоги до змісту звітності формуються керівниками підрозділів, центрів відповідальності, та іншими, що зацікавлені в управлінській інформації. Менеджери та керівники повинні вказати бухгалтерії, яка саме інформація, в яких обсягах та в який термін їм потрібна. Внутрішня звітність повинна забезпечити швидкий огляд та оцінку фактичних результатів, їх відхилень від мети [1, с. 12].

Процес формування управлінської звітності необхідно організувати процес у 3 етапи:

- методологічний – для визначення методологічних прийомів стратегічного обліку;

- технічний, який вирішує завдання щодо створення моніторингу поточної діяльності та системи обліку даних, отриманих із зовнішнього середовища; вибір моделі складання звітної інформації та визначення напрямів руху інформації всередині підприємства;

- організаційний, на якому визначаються функції та обов'язки персоналу бухгалтерії.

Управлінська звітність має достовірно та оперативно відобразити діяльність підприємства та забезпечувати управлінський персонал інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень. Після вивчення досвіду роботи підприємств можна виокремити своєрідні вимоги до управлінської звітності.

Управлінська звітність – це інтегрована система, яка отримує різноманітну інформацію, що надходить від різних видів управлінської діяльності, з якими вона пов'язана єдиною програмою (або метою). Управлінська звітність подає інформацію для планування, нормування та інших підсистем управління діяльністю підприємства. Складання управлінської звітності не регламентується державними нормативними актами, її організація визначається керівником, що висуває у першу чергу вирішення управлінських задач, які вимагають традиційних знань із бухгалтерського обліку, знань техніко-економічного планування, статистики, аналізу господарської діяльності.

Основою формування управлінської звітності, у першу чергу, є система

бухгалтерського та управлінського обліку. Вторинним джерелом формування управлінської звітності є форми звітності функціонального призначення – податкова, статистична, соціальна та інша [2, с. 176].

При складанні управлінської звітності доцільно використовувати принципи складання фінансової звітності, які визначені Законом України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні”.

Також доцільно дотримуватись таких принципів: адресності, достовірності, повного відображення, періодичності, оперативності, конкретності, варіантності, аналітичності, корисності.

Таким чином врахування усіх принципів управлінської звітності забезпечить правильне її формування та корисність інформації для керівництва з метою прийняття правильних та ефективних управлінських рішень.

Методи підготовки і подання управлінських звітів об’єднують:

– накопичення інформації: класифікація витрат і доходів; планування і нормування витрат і доходів; калькулювання собівартості; рахунки управлінського обліку.

– обробки (підготовки) інформації: визначення функції витрат; CVP-аналіз (аналіз взаємозв’язку витрат, обсягу діяльності та прибутку); бюджетування; підготовка інформації для прийняття рішень щодо ціноутворення, інвестицій, запасів, асортименту продукції.

– формування і подання управлінської звітності: визначення інформаційних потреб користувачів управлінської звітності; визначення форми, змісту і періодичності подання управлінської звітності [1, с. 22].

Управлінська звітність є основним джерелом інформації про діяльність підприємства та важливим інструментом контролю. Від правильності її складання залежить успіх прийнятого на її основі управлінського рішення. Правильна й достовірна управлінська звітність забезпечується лише в тому випадку, коли вона сформована на основі даних бухгалтерського обліку. Тому, головною умовою для забезпечення вимог щодо формування управлінської звітності є належна організація бухгалтерського обліку в підприємствах і чітке

окреслення запитів користувачів.

Список використаної літератури:

1. Карпушенко М. Ю. Конспект лекцій з дисципліни “Бухгалтерський облік в управлінні підприємством” (для студентів 5,6 курсу денної і заочної форм навчання за спеціальністю 8.03050901 – Облік і аудит) / М. Ю. Карпушенко; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. – 62 с.

2. Матюха М. М. Концепція формування управлінської звітності за умови використання інформаційних технологій / М. М. Матюха // Економіка. – 2012. – Випуск 19. – С. 176-178.

УДК 657

Циріль Т. В.,

заступник директора з навчальної роботи

Корецька Г. Р.,

завідувач економіко-технологічного відділення

ДВНЗ “Калуський політехнічний коледж”

м. Калуш

Гладій Х. І.

бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Важливе значення у забезпеченні безперебійної діяльності будь-якого підприємства відіграють запаси. Саме від належного управління та організації

обліку запасів залежить налагодження ефективної діяльності суб'єкта господарювання в цілому.

Методи, принципи та процедури обліку запасів встановлені П(С)БО 9 “Запаси” та Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку запасів. Відповідно до П(С) БО 9 запаси – це 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 та надання послуг, а також управління підприємством [1].

Запаси визнаються активом лише за умови, що підприємство отримає у майбутньому від їх використання економічні вигоди і вартість запасів може бути достовірно визначена [1]. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, окрім зазначених, передбачають використання таких додаткових критеріїв, як: підприємству перейшли ризики й вигоди, пов'язані з правом власності або з правом повного господарського відання, на придбані запаси; підприємство здійснює управління і контроль за запасами [2]. Тому, підприємствам при врегулюванні питання щодо відображення інформації про визнання запасів активом доцільно відображати всі перелічені критерії визнання запасів активами.

Для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух виробничих запасів, що належать підприємству та знаходяться на складі, планом рахунків передбачено рахунок 20 “Виробничі запаси” [3].

Відповідно до П(С)БО 9 “Запаси” одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх найменування або однорідна група [1]. Отже, обліковою політикою підприємство може організувати облік виробничих запасів за детальною номенклатурою, тобто за сортами, марками, фракціями, партіями поставки та іншими видами виробничих запасів.

Зараховування запасів на баланс здійснюється за первісною вартістю [1].

Первісною вартістю запасів, що виготовляються власними силами підприємства, визнається собівартість їх виробництва, яка визначається за

П(С)БО 16 “Витрати”; внесених до Статутного капіталу підприємства та одержаних підприємством безоплатно – погоджена засновниками (учасниками) підприємства їх справедлива вартість. Первісна вартість одиниці запасів, придбаних у результаті обміну на подібні запаси, дорівнює балансовій вартості переданих запасів. Первісною вартістю запасів, що придбані в обмін на неподібні запаси, визнається справедлива вартість отриманих запасів.

При придбанні виробничих запасів не включають до первісної вартості запасів, а відносять до витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені такі витрати: відсотки за користуванням позиками, понаднормові втрати і нестачі запасів, витрати на збут, адміністративні витрати та інші подібні витрати, які безпосередньо не пов’язані з придбанням і доставкою запасів та приведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях [1]. При цьому в методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку запасів, окрім перелічених вище витрат, пропонується не включати до первісної вартості запасів витрати на утримання відділів постачання та інших служб підприємства з аналогічними функціями. Тому кожному підприємству, враховуючи специфіку своєї діяльності, доцільно в наказі про облікову політику зазначити перелік витрат, які не будуть включатися до первісної вартості запасів, а будуть визнаватися витратами звітного періоду.

При проведенні інвентаризації виробничих запасів на підприємстві можуть бути виявлені надлишки запасів. Їх оцінка може здійснюватися за чистою вартістю реалізації запасів або за оцінкою їх можливого використання. Перший вид оцінки запасів доцільно використовувати за їх можливої реалізації, а другий – при використанні запасів на підприємстві. Це доцільно обґрунтувати в наказі про облікову політику підприємства.

Організація зберігання і обліку запасів на підприємстві здійснюється залежно від їх виду, технології виробництва, умов постачання і збуту тощо. В Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку запасів передбачено такі методи обліку матеріальних запасів: кількісно-сумовий сортовий; кількісно-

сумовий беззнижковий та оперативно-бухгалтерський (сальдовий), що відображається в обліковій політиці підприємства.

При вибутті запасів використовують такі методи їх оцінки: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу, що впливає на формування собівартості виробленої продукції та фінансові результати підприємства.

Отже, при формуванні організаційної частини наказу про облікову політику підприємства щодо обліку виробничих запасів вважаємо за доцільне відображати форми первинних документів, що використовуються для оформлення руху виробничих запасів, які не передбачені типовими формами первинного обліку; правила документообігу і технологію обробки інформації щодо виробничих запасів; порядок контролю за рухом виробничих запасів та відповідальність посадових осіб; порядок аналітичного обліку виробничих запасів; одиницю натурального виміру запасів для кожної одиниці бухгалтерського обліку.

Список використаної літератури:

1. П(С)БО 9 “Запаси”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 02.11.1999 р. № 751 (із змінами та доповненнями) – [Електронний режим]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2. – [Електронний режим]. – Режим доступу: <https://dtkt.com.ua/show/2cid04693.html>.

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 (із змінами і доповненнями) – [Електронний режим]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПРИЙНЯТНОГО РИЗИКУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективне управління підприємством в сучасних умовах неможливе без застосування спеціальних методів аналізу і управління ризиком. Діяльність підприємства, як певний цілеспрямований процес, здійснюється на основі наперед сформульованих задумів і планів. Однак, реалізація прийнятих рішень підлягає дії об'єктивно існуючої невизначеності. Завжди існує ризик неможливості реалізувати обрану стратегію, оскільки не можна повністю усунути причини небажаних результатів. Крім того, завжди можна підшукати такі стратегічні рішення, які забезпечували б компромісний рівень ризику або прийнятний ризик [1]. Саме такий ризик повинен відповідати певному балансу між очікуваною вигодою і загрозою втрат. Роль концепції прийнятного ризику полягає у формуванні свідомого відношення до ризику і в такій організації процесу управління, щоб кожен з факторів ризику не був несподіваним для керівництва. Ступінь прийнятного ризику визначається з урахуванням таких параметрів, як обсяги основних фондів, власного капіталу і виробництва, рівень рентабельності, фінансовий стан підприємства, ліквідність тощо [3].

У ході розробки стратегії підприємства концепція прийнятного ризику реалізовується у вигляді двостадійного комплексу процедур – оцінки ризику і управління ризиком.

Оцінка ризику – це сукупність процедур аналізу ризику, ідентифікації джерел його виникнення, визначення можливих наслідків і питомої ваги в них факторів ризику [5]. Оцінка ризику стратегії підприємства встановлюється завдяки всебічному вивченню джерела його виникнення, зовнішніх і внутрішніх

факторів ризику, побудові і аналізу розвитку підприємства при дії тих чи інших факторів, а також встановленні взаємозв'язків між факторами і показниками оцінки ризику і їх розрахунку. Аналіз ризику, зокрема стратегічних рішень, повинен проводитися з метою виявлення та якісної оцінки факторів ризику, а також відсіювання несуттєвих факторів.

Аналізу стратегічних рішень підприємства і визначення рівня їх ризику доцільно формалізувати за допомогою орієнтованого сітьового графа [4], вузли якого відображають подію чи групу подій, що приводять до небажаних наслідків, а дуги поєднують причини з кожним можливим наслідком. Таким чином, граф формалізує якісні результати аналізу ризику даного об'єкта, фіксуючи перелік факторів ризику і варіантів розвитку подій у випадку реалізації одного чи декількох факторів ризику. Невизначеність і неоднозначність розвитку подій відображається тим, що із кожного вузла виходить в загальному випадку декілька дуг. В свою чергу, граф можна додатково навантажувати, супроводжуючи інформацією про ступінь можливості (імовірність) настання того чи іншого результату, тобто інформацією для кожної дуги, що виходить з даного вузла, про можливість переходу по ній. Відповідно до різних способів навантаження графа можна будувати відповідні математичні моделі.

Позитивною рисою використання такого способу оцінки ризику є те, що пошук шляхів від початкових вузлів до фінальних не тільки дозволяє розв'язувати прямі та обернені задачі аналізу ризику, а також задачі якісного аналізу і давати рекомендації по компенсації ризику або рекомендації щодо уникнення критичних шляхів.

Управління ризиком насамперед включає розробку і реалізацію обґрунтованих рекомендацій і заходів, спрямованих на зменшення початкового рівня ризику до задовільного фінального рівня. Управління ризиком – це процес підготовки і реалізації заходів, мета яких – зниження загроз прийняття помилкових рішень і зменшення можливих негативних наслідків небажаного розвитку подій у ході реалізації рішень. Таке управління ризиком базується на

результаті оцінки ризику, аналізу потенціалу підприємства і середовища його функціонування, а також на чинній нормативній базі господарювання, маркетингових та соціальних дослідженнях. Найбільш поширеними методами в управлінні ризиком є наступні.

Методи ухилення від ризику найбільш поширені в господарській практиці. Ними користуються менеджери, що надають перевагу безризиковим рішенням і діям. Це відмова від послуг ненадійних партнерів, сумнівних чи невідомих контрагентів.

Метод "пошуку гаранта" використовується як дрібними, так і великими підприємствами. Функції гаранта виконують різні суб'єкти: дрібні просяться під "крило" до великих підприємств (банків, великих страхових компаній, фондів тощо), великі – до органів державної влади.

Методи локалізації ризику використовують у випадках, коли вдається досить конкретно вичленувати та ідентифікувати джерела ризику. Виділивши найбільш небезпечний етап та ділянку діяльності, потрібно зробити його контрольованим і тим самим знизити рівень фінального ризику підприємства.

Методи дисипації ризику представляють собою більш гнучкий інструмент управління ризиком. Найчастіше застосовується метод розподілу загального ризику шляхом об'єднання з іншими учасниками (підприємствами) господарського процесу, що зацікавлені в успіху загальної справи. Ці методи пов'язані зі стратегією вертикальної, горизонтальної і навіть діагональної інтеграції. Вертикальної – для впровадження узгодженої цінової політики, розподілу зон господарювання, дій проти інших конкурентів і т. п. Горизонтальної – у послідовності технологічних процесів, операцій постачання та збуту тощо.

До цієї групи належать різні варіанти диверсифікації: диверсифікація діяльності, що вбачається як збільшення числа використовуваних технологій, розширення асортименту продукції чи послуг, орієнтація на різні групи споживачів і т. п.; диверсифікація ринків збуту, тобто робота на декількох товарних ринках, щоб невдача на одному з них компенсувалась успіхом на

іншому; диверсифікація закупівель, що передбачає взаємодію з багатьма партнерами і дозволяє ослабити залежність підприємства від його оточення і недостатньої надійності партнерів; диверсифікація інвестицій полягає в тому, що при формуванні інвестиційного портфеля потрібно надавати перевагу програмам реалізації декількох проектів відносно невеликої капіталомісткості перед програмами, що складаються з єдиного інвестиційного проекту, який використовує всі резерви підприємства і не залишить місця для маневру.

Методи компенсації ризику пов'язані зі створенням механізмів попередження загрозливих ситуацій. Їх відносять до упереджувальних методів управління. Вони вимагають клопіткої аналітичної роботи, від повноти і детальності якої залежить ефективність їх застосування. Найефективнішим методом цієї групи можна вважати метод прогнозування зовнішнього економічного оточення. Суть цього методу полягає у періодичній побудові сценаріїв розвитку і оцінки майбутнього стану середовища господарювання, прогнозування поведінки партнерів і конкурентів, зміни в сегментах ринку.

Метод створення системи резервів за своєю суттю близький до страхування, але більш зосереджений на внутрішньому середовищі підприємства. В цьому випадку на підприємстві створюються запаси сировини, матеріалів, резервні фонди грошових засобів, формуються плани їх розгортання в кризових ситуаціях, встановлюються нові контакти і зв'язки.

Метод цілеспрямованого маркетингу як засобу зниження ризику включає інтенсивне формування попиту на продукцію підприємства. Для цього використовуються такі маркетингові прийоми, як сегментація ринку, оцінка його наповненості, організація рекламної кампанії, аналіз поведінки конкурентів, розробка заходів щодо управління витратами тощо.

Практичне використання концепції прийняттого ризику в процесі формування стратегії підприємства дозволяє таке: виявити потенційно можливі ситуації, пов'язані з небажаним розвитком подій, результатом яких може бути зрив поставлених цілей; отримати характеристики можливої втрати, пов'язаної з небажаним розвитком подій; завчасно запланувати і здійснити заходи зі

зниження ризику до прийняттого рівня; враховувати втрати, пов'язані з попередньою оцінкою і керуванням ризиком.

Список використаної літератури:

1. Вітлінський В. В. Аналіз моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
2. Концептуальні засади розвитку агрострахування в Україні. Сайт Українського Аграрного Страхового Пулу (<http://uaip.com.ua/>) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/008.htm.
3. Мірзоєва Т. В., Томашевська О. А. Управління ризиками агровиробників в умовах трансформаційних процесів / Т. В. Мірзоєва, О. А. Томашевська // Економіка АПК. – 2015. – №9. – С. 39-44.
4. Gerson Feder Fam Size Risk Aversion and the Adoption of New Technology under Uncertainty // Oxford Economic Papers: New Series Jul. 1980. Vol. 32, № 3. P. 265-283. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.Elsevier.com/locate/econbase>.
5. What is Agricultural Risk Management? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroinsurance.com.ua/risk management>.
6. Study on Employment in Rural Areas [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/agriculture/publi/reports/ruralemployment/sera_report.pdf.

СЕКЦІЯ 3. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ У
АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

УДК 657 : 35.073.5

Андрейчук Р. В.,

завідувач економічного відділення

Надвірнянський коледж Національного транспортного університету

м. Надвірна

Андрейчук Л. М.,

магістр, викладач економічних дисциплін

Кабан Т. П.,

магістр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

БУХГАЛТЕРСЬКИХ ОБЛІК В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Функціонування підприємства в конкурентному середовищі зумовлює необхідність використання системного підходу до його інформаційної безпеки. Враховуючи те, що однією із систем генерації інформаційного продукту на підприємстві є система бухгалтерського обліку, в рамках забезпечення інформаційної безпеки бізнес-одиниці в цілому, до даної системи повинен застосовуватися комплекс процедур щодо захисту від несанкціонованого доступу до інформації, що надходить в облікову систему, створюється в її межах та передається з неї, захисту від модифікації змісту облікової інформації як продукту даної системи у обліковому повідомленні та уникнення затримок при її (його) передачі в ході комунікаційного обміну [1, с. 247].

Багато науковців досліджували проблеми обліку як інформаційної системи. Серед них доцільно виділити Ф. Ф. Бутинця, Л. М. Васильєву, І. В. Жиглей, В. М. Жука, З. В. Задорожного, С. О. Левицьку, В. В. Сопко, М. С. Пушкара, М. Г. Чумаченка та ін. Проте сьогодні в ринкових умовах вимоги до інформації змінюються, як і змінюється інформаційне наповнення фінансової та управлінської звітності, що вимагає здійснення подальших досліджень системи бухгалтерського обліку як джерела інформації.

Результатом змін у середовищі функціонування вітчизняних підприємств є необхідність появи облікової комунікаційної політики як інструменту стандартизації та координування комунікаційного процесу та забезпечення інформаційної безпеки в частині облікової інформації [2, с. 92].

У вузькому розумінні управління – це перетворення інформації про стан об'єкта в командну інформацію від суб'єкта. У широкому розумінні – цілеспрямований програмований чи довільний вплив на об'єкти задля досягнення кінцевої мети за допомогою процесорів, явищ, процесів, коли є з ними взаємодія в режимі детермінованої чи довільної програми (регламенту). В будь-якому випадку в процесі управління (прийняття управлінських рішень) взаємодіють об'єкти та суб'єкти, що дає можливість розглядати процес управління підприємством як систему управління, доповнену інструментами регулювання, інформаційною та результативною складовими тощо [3, с. 42].

Таким чином, система управління підприємством – це взаємовідносини між управлінцями та персоналом щодо досягнення поставлених цілей фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Для постановки та реалізація кінцевої мети функціонування підприємству необхідно створити таку взаємодію між керуючою та керованою ланкою, яка б забезпечувала виконання усіх функцій управління: планування, організація, мотивація, контроль. Для реалізації даних функцій і досягнення поставлених цілей вагомий вплив в інформаційній системі підприємств відіграє бухгалтерського обліку.

З переходом економіки країни до ринкових відносин підвищилась роль інформаційного забезпечення в управлінні підприємством. Немає такої системи управління, яка б функціонувала без інформації. Нормальне функціонування підприємства залежить від правильно організованої її роботи.

Відповідно до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” керівник підприємства зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечити неухильне виконання всіма підрозділами, службами та працівниками, причетними до бухгалтерського обліку, правомірних вимог бухгалтера щодо дотримання порядку оформлення та подання до обліку первинних документів.

У Законі наявні визначення категорій “бухгалтерський облік” і “управлінський облік”. Бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень, а управлінський – система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [4].

Отже, отримання необхідної інформації для реалізації всіх функцій управління забезпечує бухгалтерський облік. На сьогоднішній день він виступає мовою бізнесу і допомагає різним користувачам правильно її використовувати.

Бухгалтерський облік виступає інформаційною системою, яка систематизує та накопичує інформацію, яка в подальшому узагальнюється у фінансовій звітності, яка в подальшому є підставою для проведення аналізу оцінки фінансового стану та результатів діяльності підприємства. Отже, у фінансовій звітності узагальнюється інформація, як для керівників підприємства, так і для зовнішніх користувачів.

Інформація фінансової звітності є основним джерелом для прийняття управлінських рішень і її можна поділити на 3 групи:

– інформація про діяльність в минулому, вона допомагає оцінити як функціонувало підприємство та чи ефективним було управління його ресурсами, а також дозволяє порівнювати показники за різні звітні періоди;

– інформація про теперішній фінансовий стан підприємства, яка дає можливість розкрити склад активів, джерела їх утворення,

– інформація про діяльність підприємства в майбутньому, яка дає можливість прогнозувати, яким буде підприємство, якщо будуть прийняті ті чи інші управлінські рішення.

Отже, система бухгалтерського обліку в системі управління підприємством виконує функцію забезпечення управлінського персоналу сформованою відповідно до єдиних методологічних засад, аналітичною та узагальненою інформацією, необхідною для поточного та стратегічного планування, аналізу, контролю та прийняття управлінських рішень з метою досягнення визначених цілей фінансово-господарської діяльності підприємства.

Список використаної літератури:

1. Сопко В. В. Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / В. В. Сопко, О. В. Сопко // Бухгалтерський облік в управлінні підприємством. – Житомир, 2014. – 532 с.

2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік підручник: підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бутинець та ін. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП “Рута”, 2010. – 912 с.

3. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством / Садовська І. Б. // Конспект лекцій для студентів спеціальності 8.03050901 “Облік і аудит” денної і заочної форм навчання / уклад. І. Б. Садовська. – Луцьк: Луцький НТУ, 2015. – 73 с.

4. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. Сайт Верховної ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

Баланюк С. І.,

к.е.н., викладач кафедри менеджменту і маркетингу

Музалевський А. П.,

бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

Івано-Франківськ

Томчук Н. М.

викладач

Надвірнянський коледж НТУ

м. Надвірна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Організаційну роботу щодо виконання вимог наказу про облікову політику підприємства повинні здійснювати керівник підприємства та головний бухгалтер. Керівник підприємства повинен створити належні умови для забезпечення здійснення облікової політики, оскільки згідно із Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві належать до компетенції його власника (власників) або уповноваженого органу (посадової особи), відповідно до законодавства та установчих документів. Він несе відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, реєстрів і звітності протягом встановленого терміну, але не менше трьох років.

Безпосередньо організацію облікової політики на підприємстві забезпечує головний бухгалтер, оскільки лише він, як компетентний спеціаліст може контролювати виконання пов'язаних з нею специфічних робіт.

Головний бухгалтер або особа, на яку покладене ведення бухгалтерського обліку підприємства:

– забезпечує дотримання на підприємстві встановлених єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку, складання і подання у встановлені

строки фінансової звітності;

- організовує контроль за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх операцій;

- бере участь в оформленні матеріалів, які пов'язані з нестачею та відшкодуванням втрат від нестачі, крадіжки і псування активів підприємства;

- забезпечує перевірку стану бухгалтерського обліку у філіях, представництвах, відділеннях та інших відокремлених підрозділах підприємства [1].

Водночас керівник підприємства зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечити безпосереднє виконання всіма підрозділами, службами та працівниками, причетними до бухгалтерської обліку, правомірних вимог бухгалтера щодо дотримання порядку оформлення і подання до обліку первинних документів.

Організацію здійснення облікової політики на підприємстві покладено на двох посадових осіб, але її здійснюють також усі посадові особи. Насамперед це працівники бухгалтерії, які безпосередньо виконують роботу щодо виконання вимог облікової політики на підприємстві. Організацію здійснення облікової політики на підприємстві можна розглядати як виконання кожним обліковим працівником визначених його службовими обов'язками функцій і процедур. Це вимагає конкретизації в наказі про облікову політику (або додатку до нього) функціональних обов'язків кожного працівника бухгалтерії. Облікова політика підприємства повинна бути чітко визначена в робочих інструкціях, які мають бути конкретизовані щодо особливості роботи бухгалтерів на кожному робочому місці.

Посадова інструкція – це нормативний документ, в якому визначено завдання, права, обов'язки і відповідальність посадової особи. Її розробляють щодо конкретної штатної посади. У посадовій інструкції розкривають функціональну структуру діяльності посадової особи як комплексу елементів: цілей, завдань і програм; функцій, форм і методів управління; інформації, технічних засобів управління. Структура типової посадової інструкції

облікового працівника може бути такою: назва посади; загальні положення, цілі й завдання, права та обов'язки; відповідальність взаємозв'язок з іншими посадовими особами; критерії оцінки виконання обов'язків; оклад та премія; порядок призначення, звільнення і заміщення посади.

Виконання посадовою особою її функцій забезпечується реалізацією відповідних завдань, які випливають із завдань підрозділу, підприємства. Додержання посадової інструкції має бути покладене в основу оцінки роботи працівника. У разі правильної системи критеріїв такої оцінки і відповідного морального та матеріального стимулювання вона може сприяти підвищенню продуктивності й ефективності праці. Головний бухгалтер забезпечує організацію бухгалтерського обліку на підприємстві, в організації, установі, а також контроль за раціональним, економним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, збереженням власності. Головні бухгалтери призначаються на посаду і звільняються з неї наказом керівника підприємства. Очолюваний головним бухгалтером відділ бухгалтерії підприємства, організації, установи є самостійним структурним підрозділом (службою) і не повинен входити до складу якого-небудь іншого підрозділу. Головний бухгалтер підпорядковується безпосередньо керівнику підприємства (організації, установи), а з питань організації бухгалтерського обліку і складання звітності, порядку і методики здійснення контролю – начальнику управління (відділу) бухгалтерського обліку і звітності (головному бухгалтеру) керівного органу.

Документальне оформлення операцій, формування первинних, зведених та узагальнюючих даних і показників, складання звітності пов'язані з великою кількістю операцій, у здійсненні яких беруть участь багато виконавців. Це потребує узгодженої схеми дій та процедур руху облікової інформації. Упорядкування руху кожного документа з моменту складання до передачі в архів підприємства називається документообігом.

Правильна організація документообігу на підприємстві – найважливіша частина побудови всього облікового процесу, оскільки від того, наскільки чітко й ефективно налагоджене переміщення документів, залежить їх своєчасне

опрацювання, складання звітності, контроль за процесами господарювання та одержання інформації для потреб управління. Рух первинних документів за термінами та відповідальними особами визначається графіком документообігу, що є індивідуально розробленою схемою взаємодії всіх підрозділів підприємства від моменту створення чи отримання документа до його передачі у місця зберігання. Документообіг є на будь-якому підприємстві, а його графік – не завжди. Графік документообігу визначає послідовність виконуваних облікових робіт, терміни виконання яких дозволяє усунути можливість дублювання, визначити точки перетину взаємоконтрольованих показників, рівномірно розподіляти зайнятість працівників в обліковому процесі.

Розрізняють індивідуальні та зведені носії облікової інформації, однак перевагу надають останнім. Зведені графіки можна формувати за підприємством в цілому, за топологічними ознаками (облік касових операцій, облік основних засобів) і за темами (облік надходження матеріалів, відпуск на виробництво), за господарськими процесами.

Раціональна організація документообігу та циркуляція інформації передбачає:

- визначення осіб, відповідальних за виписування, візування, перевірку й опрацювання документів;
- терміни подання до бухгалтерії;
- порядок зберігання та відповідальних виконавців.

Оскільки документуванням займаються не лише працівники бухгалтерії, а й особи, які безпосередньо здійснюють господарські операції чи дають дозвіл на їх проведення, кожному виконавцеві слід зробити витяг із графіка документообігу з переліком первинних документів, що належать до його функціональних обов'язків [2].

Структура документообігу має бути такою, щоб забезпечувати вчасне надходження необхідної інформації як для обліку, так і для контролю та оперативного управління рухом матеріальних цінностей, від документації обліку матеріальних ресурсів залежить правильне віднесення їх на витрати

виробництва, реальність оцінки незавершеного виробництва та його відображення у звітності.

Список використаної літератури:

1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 № 996 – XIV (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу. // <http://liga.net>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 "Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки". [Електронний ресурс]. – Режим доступу. // <http://liga.net>.

УДК 061

Глова В.С.,

директор

Леоненко Н.В.,

викладач інформаційних систем і технологій в обліку

ВП НУБіП України "Заліщицький аграрний коледж ім. Є. Храпливого"

м. Заліщики

СПІВПРАЦЯ З НАУКОВИМИ ТА ВИРОБНИЧИМИ УСТАНОВАМИ – ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ

Діяльність ВП НУБіП України "Заліщицький аграрний коледж ім. Є. Храпливого" на сучасному освітньому процесі фокусується на довготривалих програмах і проектах, які покликані забезпечити підвищення якості освітньої та наукової діяльності до рівня світових стандартів.

Співпраця з науковими та виробничими установами – один із головних напрямків розвитку та шляхів підвищення іміджу коледжу в національному науково-освітньому просторі. Така співпраця є необхідною умовою інтегрування нашого закладу в сім'ю аграрних університетів, розвитку дружніх відносин з закордонними партнерами, зміцнення міжкультурних зв'язків. Виходячи із спільних інтересів співробітництва розширюється мережа наших партнерів, з якими укладаються освітні угоди. Проводяться виставки, конференції, ведеться обмін інтелектуальними ресурсами, формується спільна навчально-наукова робота.

Діяльність аграрного закладу вищої освіти неможлива без активного співробітництва та інтеграції в глобальний освітній та науково-дослідницький простір. Тому розвиток двосторонніх та багатосторонніх зв'язків, освітніх та наукових проектів відноситься до пріоритетних завдань коледжу. Співробітництво з науковими та виробничими установами реалізується за різними змістовними напрямками з використанням різноманітних організаційних форм: від студентської та викладацької академічної мобільності, участі у конференціях, семінарах, «круглих столах» до реалізації спільних програм.

На даний момент укладено угоди про різні види та форми співробітництва з нашими партнерами, серед яких слід зазначити договори про наукове і творче співробітництво з виробничими та науково-дослідними компаніями, установами та закладами а саме:

1. Селекційно-генетичний інститут НЦНС м. Одеса (Договори. Кукурудза);
2. Інститут зернових культур (Договори. Кукурудза);
3. НВ ФГ Компанія «Маїс» м. Синельникове (Договори. Кукурудзи);
4. ТОВ АПК Компанія «Маїс» м. Черкаси (Договори. Кукурудзи);
5. Компанія «Монсанто Україна» м. Київ (Договори. Кукурудзи);
6. Всеукраїнський науковий інститут селекції (ВНІС) (Договори. Соняшник);

7. ТОВ НВО «Агро-ритм» Одеська область (Договори. Кукурудзи);
8. Тернопільський обласний державний центр експертизи сортів рослин (Навчальна демонстрація посіви зернових культур);
9. ТзОВ «Бучачагрохліб-пром» (Демонстраційні посіви зернових. Навчальні практики в саду);
10. Науково-виробнича фірма «Тирас» (Демонстраційні посіви овочевих культур);
11. ПП «Росохач» (Обмін насінням);
12. ФГ «Стефанів» (Дослідні поля);
13. ТОВ «Гуйван» (Виноградство);
14. ТОВ «Органік аграріус» (Випробування засобів захисту);
15. Інститут кормів та сільського господарства Поділля (Наукові дослідження);
16. НДГ овочівництва та баштанництва м. Харків (Демо посіви овочів);
17. ТзОВ «Тернопіль агро-бізнес» (Добрива, засоби захисту);
18. Національний парк «Дністровський каньйон» (Природо-охоронна діяльність);
19. Тепличне господарство «DF AGRO» (Навчальні екскурсії);
20. Тернопільська філія державної установи «Інститут охорони ґрунтів України» (Бази практик та працевлаштування);
21. НУБіП України: Агрономічний факультет, Економічний факультет, факультет Інформаційних технологій, Гуманітарно-педагогічний факультет, ННУ Післядипломної освіти.

Результати співпраці між коледжем та компаніями, установами і закладами наведено у табл. 1.

**Інформація про результати співпраці з
науковими установами згідно договорів**

Назва компаній, установ, закладів	Площа, га	Культура	Грошові надходження, грн		
			2015 р.	2016 р.	2017 р. (очікувані)
Компанія «Маїс»	0,50	кукурудза	13590	15000	15000
ДУ ІЗКНААН м. Дніпро	0,30	кукурудза	7950	7000	7000
Компанія «Монсанто Україна»	0,60	кукурудза	70720	124320	138880
СГІНЦНС м. Одеса	0,60	кукурудза	8760	13020	13020
Всеукраїнський науковий інститут селекції	5,0	соняшник	66000	66000	-
ТОВ АПК Компанія «Маїс» м. Черкаси	0,25	кукурудза	-	-	10080
ТОВ НВП «Агроритм»	0,15	кукурудза	-	-	7500
Компанія «Адванта Сід» м. Київ	0,45	соняшник	-	-	14000
Разом	7,85		167020	225340	205480

Результати співпраці направлені на: розвиток та удосконалення практичних навиків студентів; підвищення рівня кваліфікації викладачів різних спеціальностей; покращення рівня профорієнтаційних робіт; зростання якісної професійної підготовки випускників; розширення можливостей працевлаштування як студентів так і випускників.

Поряд з цим, слід відмітити проблемні питання функціонування навчальних закладів: потреба значного покращення рівня знань і якості підготовки майбутніх спеціалістів; забезпечення відповідності вимогам сучасного фінансового стану і матеріально-технічної бази навчальних закладів;

потреба у постійному удосконаленні кадрового забезпечення, відповідно до вимог сучасного виробництва; забезпечення престижності та осучаснення спеціальностей для аграрного сектору.

Діяльність ВП НУБіП України «Заліщицький аграрний коледж ім. Є. Храпливого» направлена на інтеграцію коледжу до світового освітнього простору, що забезпечує можливості подальшого якісного розвитку коледжу та Національного університету біоресурсів і природокористування України.

УДК 336.72

O. Hirnyk,

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

OCENA ZNACZENIA DZIAŁALNOŚCI SYSTEMU BANKOWEGO NA RZECZ ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW

Podstawowym założeniem istnienia oraz funkcjonowania wszystkich przedsiębiorstw na rynku jest nie tylko ich przetrwanie, ale przede wszystkim działania w kierunku nieustannego rozwoju. Rozwój ten stanowi niezwykle złożony proces, determinowany w szczególności poprzez czynniki o charakterze kapitałowym. Jego realizacja wymaga zatem poszukiwania przez firmy obcych źródeł finansowania, a tym samym współpracy z różnymi podmiotami, których specyficzną grupę stanowią banki.

System bankowy - to całokształt instytucji bankowych wraz z normami, określającymi wzajemne powiązania i stosunki z otoczeniem. Stanowi on logiczną i zwartą całość, pełniącą istotną rolę w każdym systemie gospodarczym [1, s.143].

Z punktu widzenia prowadzonej działalności oraz potrzeb przedsiębiorstw, możemy wyróżnić następujące rodzaje banków: banki operacyjne (depozytowo-kredytowe oraz uniwersalne) - najbardziej rozpowszechnione formy instytucji bankowych. Ich głównym celem jest zaspokojenie potrzeb podmiotów gospodarczych, dotyczących usług bankowych przy jednoczesnym dążeniu do uzyskania zysku; banki

specjalne - zajmują się głównie gromadzeniem oszczędności oraz finansowaniem potrzeb przedsiębiorstw, a także obsługą transakcji zagranicznych; banki inwestycyjne - przedmiotem ich działalności są operacje na rynku finansowym, których celem jest finansowanie, a także doradztwo w zakresie przedsięwzięć inwestycyjnych; banki spółdzielcze - ich głównym celem jest obsługa finansowa oraz zaspokojenie potrzeb kredytowych członków tejże spółdzielni [1, s.19-20].

W rozważaniach dotyczących współpracy firm z systemem bankowym, przeprowadzona analiza oferty banków ukazała szeroki wachlarz produktów skierowanych dla tych pierwszych oraz stałe podążanie banków za potrzebami firm, przejawiające się poprzez ciągle wprowadzanie nowych usług oraz modernizację już istniejących. Świadczy to o dużych możliwościach kapitałowych instytucji kredytujących, a co najważniejsze - przyczynia się do rozwoju przedsiębiorstw, w szczególności w czasie kryzysu, gdzie kapitał oferowany przez banki stanowi najpewniejsze źródło pozyskiwania finansowania zewnętrznego.

Państwo poprzez odpowiednie ramy prawne może w istotny sposób przyczynić się do polepszania współpracy przedsiębiorstw z systemem bankowym, w szczególności w zakresie doskonalenia regulacji umożliwiających lepszy dostęp firm do kredytów. Główny obszar zmian powinien obejmować działania w kierunku ulepszenia rozwiązań prawnych wpierających gromadzenie pełnej oraz wiarygodnej informacji na temat firm- dostępnej dla banków, regulacje nakładające limity na poziom oprocentowania ustanawianego przez banki oraz rozwiązania prawne polepszające ustanawianie oraz egzekwowanie zabezpieczeń kredytowych.

Podwyższanie skuteczności współpracy przedsiębiorstw z systemem bankowym może odbywać się poprzez działania w kierunku: wprowadzenia innowacji w zakresie oceny zdolności kredytowych firm, rozwoju kontaktów biznesowych opartych na wzajemnym zaufaniu oraz lojalności, wprowadzeniu innowacji finansowych, a także aktywnego doradztwa w zakresie oceny ryzyka oraz rozwoju infrastruktury bankowej. Ważna jest również bankowość elektroniczna, która nie tylko dynamicznie się rozwija, ale również podnosi efektywność relacji firm z bankami.

Bibliografia

1. Flejterski S., Świecka B. (red.), *Elementy finansów i bankowości*, CeDeWu, Warszawa 2009.

УДК 631.1:339.9

Гилка М. Д., к. е. н.

*Інститут управління природними ресурсами
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»*

м. Коломия

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Пройшовши тривалий період ідентифікації, Україна вибрала європейський вектор розвитку, що визначив проведення масштабних політичних та економічних перетворень і реформ, в тому числі і в аграрній сфері економіки. Європейські орієнтири сприяють підвищенню рівня розвитку аграрних підприємств, відкривають нові можливості для відродження аграрної галузі, створюють додаткові порівняльні переваги на ринку аграрної продукції в умовах глобалізації економіки. Серйозним кроком з позиції поглиблення торгівельних відносин між Україною та Європейським Союзом стало підписання Угоди про зону вільної торгівлі, яка сприяє наближенню української аграрної галузі до європейських стандартів, адаптації її до Спільної аграрної політики країн Європейського Союзу та розширенню присутності на українському ринку аграрної продукції нових країн-членів ЄС.

Україна як аграрна країна має достатньо перспектив для євроінтеграції – це багатий природно-ресурсний та експортний потенціал, значний людський капітал, зростаючу інвестиційну привабливість, збережений уклад сільського

життя та багатовікові традиції ведення сільського господарства. Найважливішим в Україні аграрний сектор економіки формувався під впливом традицій землеробства не одне століття. На сьогодні це один із найбільших і найважливіших секторів економіки з розвиненою структурою, в якому формується основна частина продуктів харчування та майже три чверті роздрібного товарообігу.

Реалії сьогодення диктують необхідність встановлення тісних взаємовигідних зв'язків України з іншими державами, активного включення у процеси міжнародної економічної інтеграції і глобалізації, проведення такої міжнародної та внутрішньої політики, яка дозволить уникнути або зменшити рівень негативного впливу глобалізаційних процесів на національну економіку країни [1, с.81]. За даних умов однією із найбільш перспективних сфер економіки України є аграрна галузь. У 2015 р. аграрними підприємствами України вироблено 10,7 % ВВП, створено 10,2 % валової доданої вартості, в аграрному секторі зайнято 17,5 % загальної чисельності працюючих у державі [2, с.209-212]. Значна питома вага вітчизняної аграрної продукції виробляється особистими селянськими домогосподарствами. У 2015 р. ними вироблено в середньому по Україні 45 % вартості аграрної продукції, в тому числі продукції рослинництва – 55,1 %, продукції тваринництва – 55,3 % [2, с.296].

Варто зауважити, що виробництво аграрної продукції протягом останніх років зменшується. Так, якщо виробництво аграрної продукції у 2015 р., порівняно із 2000 р., зросло на 58,6 %, а порівняно із 2010 р. – на 22,9 %, то порівняно із 2013 р. зменшилося на 5,3 % [2, с.296]. Відбулося це за рахунок впливу певних внутрішніх та зовнішніх чинників, зокрема:

- низького рівня розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи;
- нерозвиненості інфраструктури сільських територій;
- невідповідності українських стандартів якості з міжнародними;
- недостатнього державного цільового фінансування науково-прикладних розробок;
- високих цін на енергоносії;

- несприятливих погодних умов;
- високого рівня імпорту тощо.

У зв'язку із євроінтеграцією України важливим є врегулювання питань, пов'язаних із запровадженням в Україні прийнятих в ЄС форм і методів регулювання міжнародної торгівельної діяльності та сприяння державного регулювання розвитку аграрного сектору. У межах ЄС проводиться спільна аграрна політика, згідно з якою відбувається квотування обсягів виробництва аграрної продукції, державне регулювання цін, запроваджуються єдині стандарти на аграрну продукцію, скасовуються митні збори, що діють між країнами ЄС та вводиться єдиний зовнішньоторгівельний тариф [3, с.149]. Аграрна політика ЄС спрямовується на зростання ефективності виробництва. Головним завданням при цьому є пошук балансу між екологічними, економічними та соціальними складовими розвитку сільських територій з урахуванням нових можливостей, що виникають перед ними завдяки спільним для всіх країн-членів об'єднання пріоритетам політики згуртування.

Вважаємо, що перевагами євроінтеграційного курсу для аграрних підприємств України є приплив інвестицій; виробництво продукції та сировини кращої якості; можливість подальшого реформування, зокрема в частині земельної реформи; поглиблення структурних реформ; потенційне розширення ринків збуту агропродовольчої продукції; можливості швидкого виходу на зовнішні ринки у випадку зміни кон'юнктури внутрішнього ринку тощо.

Отже зазначимо, що для аграрних підприємств України європейський вектор розвитку відкриває можливості модернізації виробництва, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності та покращення рівня економічного розвитку.

Список використаної літератури:

1. Дугієнко Н. О. Конкурентоспроможність АПК України в умовах євроінтеграції / Н. О. Дугієнко // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне

наук. вид. – Миколаїв : МНУ ім. В. О. Сухомлинського, 2015. – Вип. 5. – С.81-84.

2. Статистичний щорічник України за 2015 рік / [за ред. І. М. Жук]. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 579 с.

3. Зінчук Т.О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки : монографія / Т.О. Зінчук; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – Житомир : Держ. агрокол. ун-т, 2008. – 384 с.

УДК 338.439.4: 633.63

Дочич П. Д., студент 6 курсу економічного факультету

Львівський національний аграрний університет

м. Львів,

Науковий керівник: к. е. н., доцент **Гавука І. С.**

Львівський національний аграрний університет

**ОЦІНКА РЕЗЕРВІВ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИРОБНИЦТВА
ПРОДУКЦІЇ М'ЯСНОГО СКОТАРСТВА В АГРАРНИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ У КОНТЕКСТІ
ЄВРОІНТЕРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Для успішного розвитку будь-якої галузі аграрного виробництва в ринкових умовах підприємства повинні забезпечити більш низьку собівартість продукції. За інших однакових умов підприємство буде одержувати більше прибутку у розрахунку на одиницю продукції за рахунок нижчої її собівартості, і навпаки. Із зниженням собівартості одиниці продукції зростає її цінова конкурентоспроможність, що спричиняє зміцнення позицій підприємства на товарному ринку. Наслідком же високої собівартості одиниці продукції є збитковість її виробництва, погіршення фінансового стану і спаду обсягів виробництва продукції. В тривалому періоді висока собівартість одиниці

продукції призводить до призупинення виробництва в галузі і банкрутства підприємств.

В умовах поглиблення євроінтеграційних процесів в Україні та внаслідок низької конкурентоспроможності вітчизняної продукції м'ясного скотарство очікується подальший зниження поголів'я великої рогатої худоби, обсягів виробництва і збуту приросту живої маси великої рогатої худоби на вирощуванні і відгодівлі. На даний час значна кількість господарств в Україні взагалі не займається цією галуззю, адже вона є нерентабельною. Впродовж останніх років спостерігається негативна тенденція до збитковості цієї галузі. При цьому на територію України ввозиться неконтрольовано велика кількість м'яса великої рогатої худоби іноземного виробництва сумнівної якості за низькою ціною ніж в Україні. Отже, питання, пов'язані із дослідженням оцінкою резервів зниження собівартості виробництва одиниці продукції м'ясного скотарство є надзвичайно актуальними і важливими.

Для оцінки резервів зниження собівартості виробництва окремих видів продукції широко використовуються різноманітні методи, з-поміж яких особливе місце займає методика *CVP*-аналізу. Використання такої методики дозволяє розрахувати і проаналізувати цілий спектр показників окупності витрат [1; 2; 4].

Застосовування методики *CVP*-аналізу передбачає поділ витрат на постійні і змінні, раціональним способом якого вважається побудова економетричних моделей у формі поліноміальних рівнянь регресії [3]. Побудову економетричних моделей здійснено на основі використання даних статистичної звітності про витрати і результати в м'ясному скотарстві аграрних підприємств Львівської області за 2014–2015 р. Після якісного аналізу статистичного матеріалу для побудови регресійної моделі відібрано дані 43 аграрних підприємств із визначеної їх сукупності. Побудова економетричних моделей проводилася згідно класичного методу найменших квадратів із використанням статистичної функції "*LINEST*" в середовищі пакету прикладних програм *Microsoft Excel* [5].

На основі *CVP*-аналізу витрат і результатів господарської діяльності в м'ясному скотарстві аграрних підприємств Львівської області за досліджуваний період встановлено, що інтенсифікація виробництва в цій галузі не спричиняє зниження собівартості 1 ц приросту живої маси великої рогатої худоби на вирощуванні і відгодівлі й супроводжується тенденційним зниженням рентабельності поточних та інвестиційних витрат в цій галузі. Це вказує на спадну окупність додаткових витрат, спрямованих на посилення інтенсивних чинників розвитку м'ясного скотарства у Львівській області. Загалом результати *CVP*-аналізу в м'ясному скотарстві аграрних підприємств Львівської області дозволили виявити резерви зниження собівартості 1 ц приросту живої маси великої рогатої худоби на вирощуванні і відгодівлі, до яких належать:

- збільшення витрат у розрахунку на 1 голову великої рогатої худоби на вирощуванні і відгодівлі в межах обсягів, які нормативно обґрунтовані технологією виробництва;
- > збільшенню поголів'я великої рогатої худоби на вирощуванні і відгодівлі в межах розмірів, визначених розмірами земельних угідь підприємства;
- > зростанню продуктивності великої рогатої худоби на вирощуванні і відгодівлі;
- > збільшенню обсягів виробництва продукції вирощування і відгодівлі великої рогатої худоби.

Список використаної літератури:

1. Барроу К. Бізнес-план : практ. посіб. / К. Барроу, П. Барроу, Р. Браун ; пер. з 3-го англ. вид. – К. : Знання, 2002. – С. 204–213.

2. Богатин Ю. В. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций : учеб. пособие для вузов / Ю. В. Богатин, В. А. Швандар. – М. : Финансы, ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 254 с.

3. Гавука І. С. Прикладні аспекти поділу сукупних витрат на постійні і змінні / І. С. Гавука // Обліково-аналітичне забезпечення розвитку сільського господарства і села : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 24–25 вересня 2008 р. – Львів : Львів. нац. аграр. ун-т, 2008. – С. 27–31.

4. Іванова Л. І. Аналіз безбитковості виробництва : теорія та практика : навч. посіб. / Л. І. Іванова. – К. : Лібра, 2002. – 72 с.

5. Статистика для менеджеров с использованием Microsoft Excel / [Левин Д. М., Стефан Д., Кребиль Т. С., Беренсон М. Л.] ; пер. с англ. – [4-е изд.]. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2004. – 1312 с.

УДК 339.924

Колодійчук В.А., д.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

м. Львів,

ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ УНІФІКАЦІЇ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ЗЕРНОМ

У світовій торгівлі вже давно ведеться пошук єдиних методик оцінки товарів на основі компромісних рішень, що усуває бар'єри для переміщення товарів в умовах міжнародних торговельних відносин. Як правило, ініціаторами встановлення стандартів є економічно успішні країни, які визначають вимоги до імпортованої продукції, що потенційно відповідає досягнутому внутрішнім стандартам якості. Наслідком цього була поява міжнародних стандартів якості ІСО (ISO) серії 9000, прийнятих Міжнародною організацією зі стандартизації у 1987 році, які були розроблені з використанням радянських (Львівської, Саратовської, Ярославської та ін.) систем бездефектної праці, а також японського досвіду управління якістю продукції. У Австрії, Німеччині, Фінляндії, Великобританії та інших понад 50 країнах світу стандарти ISO серії 9000

прийняті як національні [1]. Фактично ставши інтернаціональними, стандарти ISO серії 9000 сьогодні є індикатором швидкого визнання підприємства та якості його продукції. Стандарти ISO мають також інші серії, оскільки перебувають у процесі постійного розвитку і вдосконалення.

Для уніфікації якісних показників у галузевому розрізі ще у 1878 році була створена Асоціація торгівлі кукурудзою, яка сьогодні відома як Асоціація торгівлі зерном та кормами (GAFTA), що визначила міжнародні правила і принципи торгівлі зерном, які допомагали захищати інтереси всіх учасників торгових операцій. Єдині правила повинні бути зрозумілими і прийнятними як для продавців, так і покупців, й не вимагати обговорень під час кожної угоди.

Асоціація GAFTA успішно працює протягом всіх років з часу її створення, розроблена система стандартів є базисом діяльності трейдерів, брокерів, логістів, а також лабораторій якості та інших учасників зернового ринку. Сьогодні 80 % світової торгівлі зерном і кормами відбувається з використанням стандартних форм контрактів GAFTA, а сама Асоціація об'єднує 1400 членів із 86 країн світу [2]. Перевірена часом система стандартних форм контрактів засвідчила свою надійність, однак умови контрактів корегувалися відповідно до тенденцій в міжнародній торгівлі. У комерційних відносинах, крім юридичних аспектів, важливу роль відіграють й етичні норми, а також рівень довіри між учасниками, що є засадничими принципами GAFTA.

Членство в Асоціації дає можливість учасникам зернового ринку приймати участь у системі торговельної безпеки *Gafta Trade Assurance Scheme (GTAS)*, яка розроблена GAFTA у 2012 році і базується на системі “аналіз ризиків / небезпечних факторів у критичних точках управління” [2]. Система торговельної безпеки охоплює весь ланцюг постачань – від агропідприємства в країні походження зерна до кінцевого споживача в країні призначення – і встановлює єдині правила й принципи професійної практики міжнародної торгівлі зерном і кормами. На основі уніфікованої системи оцінки товару GTAS забезпечує спільну міжнародну платформу для співробітництва зацікавлених сторін та обміну їх знаннями й досвідом. Відстеження всього ланцюга постачань дає змогу члену GAFTA

співпрацювати з акредитованими сертифікованими органами і кваліфікованими аудиторами, що зменшує трансакційні витрати у логістичній системі.

Система торговельної безпеки GTAS має значні переваги, які сприятимуть інтеграційним процесам аграрних підприємств, а саме:

1) уніфікація вимог сприяє глобалізації зернового ринку і торгівлі “без бар’єрів” та нарощуванню експортного потенціалу України з перспективою виходу на нові ринки;

2) сертифікація зерна за схемою GTAS на відміну від інших систем не потребує капітальних вкладень;

3) гнучка модульна система дає змогу підприємству сертифікуватися не повністю, як у випадку міжнародних стандартів ISO, а лише за одним чи кількома модулями, що відповідно у рази дешевше для нього;

4) значно скорочується тривалість типового аудиту з 2–3 днів в інших системах до одного дня (+0,5 дня підготовка звіту), а також кількість аудитів;

5) зменшення ризиків, пов’язаних із безпекою зерна і продукції його переробки для гарантування захисту споживачів;

6) зростає довіра споживачів та імідж компанії;

7) підвищується ринкова вартість компанії та рівень рентабельності за рахунок оптимізації використання внутрішніх ресурсів.

Отже, Асоціація торгівлі зерном та кормами (GAFTA) відіграє важливу регулятивну та підтримувальну роль для своїх учасників. Членство та сертифікація за схемою GTAS в Україні забезпечить відповідність національної системи європейським нормам оцінки якості зерна за рахунок дотримання технологічних параметрів і наскрізного контролю зернових потоків усіма учасниками зернового ринку.

Список використаної літератури

1. Менеджмент систем качества : учеб. пособ. / [М. Г. Круглов, С. К. Сергеев, В.А. Такташов и др.] – М. : ИПК Издательство стандартов, 1997. – 368 с.
2. Об Ассоциации GAFTA [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gaftakyiv.com>.

Леоненко Н. В.,

викладач інформаційних систем і технологій в обліку

Леоненко Р. Г.,

викладач облікових дисциплін

ВП НУБІП України “Заліщицький аграрний коледж ім. Є. Храпливого”

м. Заліщики

Запухляк З. С.,

магістр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Посилення та глобалізація конкуренції на світовому ринку, динамічне зовнішнє та внутрішнє середовище, певні соціально-культурні ускладнення призвели до необхідності застосування принципово нових підходів до розробки політики управління збутовою діяльністю. В умовах ринкової економіки підприємство, яке намагається вийти на світовий ринок, потребує достатніх знань про конкурентів, потенційних торговельних партнерів, споживачів, постачальників та вимоги, які висуває світовий ринок до товарів та послуг. У зв'язку з цим, набуває актуальності вивчення нових можливостей та шляхів інформаційного забезпечення збутової діяльності підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Проблеми інформаційного забезпечення управління збутом підприємства часто висвітлюються в економічній літературі. Багато праць присвячені вивченню питань пов'язаних з інформаційним забезпеченням управління збутом підприємства, функціям управління, які відповідають за інформаційне забезпечення системи збуту тощо. Найбільш активним елементом управління є система функцій управління, тому що побудова системи управління

підприємством підпорядкована цілям виробництва, досягнення яких забезпечується функціонуванням як усього підприємства, так і його окремих структурних підрозділів, які зайняті реалізацією управлінських функцій. До характеристики цілей функцій управління збутом підприємства [1, с. 86] можна віднести:

- отримання значного доходу, збільшення обсягів продажу й частки ринків збуту [2, с. 478];
- підвищення ефективності роботи збутового персоналу;
- оптимізація запасів готової продукції;
- надання додаткових послуг;
- вибір оптимальних каналів розподілу, що дозволить мінімізувати витрати транспортування;
- оптимізація витрат збутової діяльності;
- підвищення прибутковості через здійснення зовнішньоторговельних операцій на підприємстві;
- активізація рекламної діяльності, що дозволить стимулювати попит покупців.

Перелік цілей може різнитися як на різних підприємствах, так і в різні періоди на тому самому підприємстві [3, с. 462]. Перераховані цілі збутової діяльності залежать від того, на якому ринку функціонує підприємство – ринку виробника або ринку споживача. В обох випадках можуть з'явитися нові проблеми, рішення яких вимагатиме формування нових цілей. Таким чином, вище наведений перелік цілей функцій управління збутом може бути розширений залежно від конкретного стану внутрішнього й зовнішнього середовища підприємства. У зв'язку із цим у практиці господарської діяльності підприємства особливо важливою проблемою є розробка й використання прогнозів попиту й кон'юнктури, яка слугує основою для підготовки прогнозів реалізації продукції. Після визначення проблем і конкретних цілей визначаються шляхи, етапи й послідовність дій для їхнього досягнення, тобто розробляється план діяльності служби збуту.

Інформаційне забезпечення управління збутом повинно здійснюватися у відповідності з усім комплексом ринкових і виробничих факторів діяльності підприємства. Без виконання цього обліку система збуту вступає в конфлікт із установками маркетингової стратегії. Саме в системі збуту концентрується результат всієї маркетингової діяльності. Тому, навіть добре розроблена й правильно розрахована стратегія маркетингу може провалитися, якщо система збуту не відповідає поставленим завданням.

Список використаної літератури:

1. Костирко Л.А. Інформаційне забезпечення управління фінансово-господарською діяльністю промислових підприємств / Л. А. Костирко, Л. О. Сурженко // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 11. – С. 85-91.

2. Жук В. М. До проблеми облікового забезпечення управління аграрним сектором економіки / В. М. Жук // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2008. – Випуск 16, Т. 3. – С. 478-482.

3. Фоміна Т. В. Місце та роль внутрішньогосподарського контролю в системі управління підприємством / Т. В. Фоміна // Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету. Економічні науки. – Вип. 7. В двох ч. – Ч. II. – Кіровоград: КНТУ, 2005. – С. 461-464.

Максимюк М. М.,

аспірант кафедри обліку і аудиту

Мудрик І. В.,

бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЩОДО ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Виникнення облікової політики в умовах ринкових відносин пов'язано з такими умовами: надання в законодавчих актах альтернативних варіантів щодо організації та ведення бухгалтерського обліку; розширення видів діяльності та організаційно-правових форм ведення бізнесу; зміна ролі бухгалтера в господарському житті підприємства від простого реєстратора господарських операцій до активного її учасника.

Необхідність розробки облікової політики обумовлюється державною програмою реформування бухгалтерського обліку в країні і переходу підприємств на прийняту в міжнародній практиці систему обліку і статистики, вимогами розвитку ринкової економіки та законодавчих актів з приватизації, банкрутства підприємств та інших питань.

Відповідно до П(С)БО 7 “Основні засоби” та Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів підприємству надано альтернативні варіанти для вибору облікової одиниці бухгалтерського обліку основних засобів, а саме: закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього; конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій; відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок

чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно; інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством [1].

Підприємство має право самостійно встановлювати мінімальну вартість об'єкта основних засобів та вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів. Враховуючи те, що в податковому обліку мінімальна вартість об'єкта основних засобів становить 6 тис. грн., на практиці більшість підприємств зазначають саме таку вартісну межу віднесення об'єкта до основних засобів (понад 6 тис. грн.) або до малоцінних необоротних матеріальних активів (менше 6 тис. грн.).

Методичними рекомендаціями регламентовані умови збільшення первісної вартості об'єктів основних засобів за рахунок витрат на капітальний ремонт, а саме:

– витрати на капітальний ремонт об'єктів основних засобів можуть бути визнані капітальними інвестиціями, якщо вони можуть бути ідентифіковані з окремою амортизованою частиною (компонентом) основних засобів. Так, витрати на капітальний ремонт можуть бути вказані капітальними інвестиціями, якщо ціна придбання активу вже відображає зобов'язання (необхідність) підприємства здійснити в майбутньому витрати для приведення активу до стану, в якому він придатний для використання. Наприклад, у разі придбання будівлі, яка потребує капітального ремонту, витрати на такий ремонт відносяться до збільшення первісної вартості цієї будівлі і будуть відшкодовані від використання будівлі в майбутньому;-

– вартість капітальних робіт, що призводять до збільшення очікуваних майбутніх економічних вигод від використання об'єкта основних засобів, включається до капітальних інвестицій з майбутнім збільшенням первісної вартості основних засобів. Підставою для визнання капітальними інвестиціями витрат, пов'язаних з поліпшенням основних засобів, є зростання внаслідок цих витрат очікуваного терміну корисного використання об'єкта, кількості та/або

якості продукції (робіт, послуг), яка виробляється (надається) цим об'єктом.

Прикладами такого поліпшення є:

а) модифікація, модернізація, реконструкція об'єкта основних засобів з метою подовження терміну його корисної експлуатації або збільшення його виробничої потужності;

б) заміна окремих частин (дообладнання) устаткування для підвищення якості продукції (робіт, послуг);

в) впровадження ефективнішого технологічного процесу, що дозволить зменшити первісно оцінені виробничі витрати;

г) добудова (надбудова) будівлі, що збільшить кількість місць (площу) будівлі, обсяги та/або якість виконуваних робіт (послуг) чи умови їх виконання.

Отже, витрати пов'язані з необоротними матеріальними активами, що виникають після їх придбання або створення, завчасно списують як витрати звітного періоду, в якому вони понесені. Проте ці витрати можуть бути капіталізовані, тобто додані до балансової вартості необоротного матеріального активу, якщо:

– існує ймовірність, що ці витрати призведуть до збільшення первісно очікуваних економічних вигод;

– ці витрати можна достовірно оцінити та віднести до конкретного активу.

При зарахуванні нових об'єктів до складу основних засобів визначити їх ліквідаційну вартість через декілька років достатньо важко. Тому часто підприємства в наказі про облікову політику вказують, що ліквідаційна вартість об'єкта дорівнює нулю, а вартість, що амортизують, відповідає первісній вартості об'єкта.

Чинним законодавством передбачено наступні методи нарахування амортизації основних засобів: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий і метод, передбачений Податковим кодексом України [2]. Підприємство може встановити різні методи нарахування амортизації для різних облікових груп об'єктів основних засобів (крім землі та незавершених капітальних інвестицій).

Основними методами амортизації інших необоротних матеріальних активів є прямолінійний і виробничий. При нарахуванні амортизації малоцінних необоротних активів і бібліотечних фондів можуть застосовуватися і такі методи нарахування амортизації:

– нараховувати у першому місяці використання об'єкта у розмірі 50 % вартості, та решти 50 % вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом;

– нараховувати в першому місяці використання об'єктів 100 % його вартості.

Відповідно до П(С)БО 7 “Основні засоби” підприємство має право встановлювати періодичність (період) зарахування сум дооцінки основних засобів до нерозподіленого прибутку щомісяця, щокварталу, раз на рік або при вибутті об'єктів основних засобів, які раніше були переоцінені [1].

Відповідно до П(С)БО 7 “Основні засоби” відомості про зміни первісної вартості та суми зносу основних засобів заносяться до реєстрів їх аналітичного обліку. Регістрами аналітичного обліку основних засобів є Інвентарні картки обліку основних засобів, форма яких затверджена наказом Мінстату України. В розроблених типових формах цих документів не передбачена інформація щодо переоцінки основних засобів. Враховуючи це, підприємству було б доцільно зазначити в наказі про облікову політику підприємства порядок відображення результатів переоцінки та зменшення корисності основних засобів в реєстрах аналітичного обліку.

При складанні наказу про облікову політику підприємству доцільно вказати наступне коло напрямків методологічних засад формування інформації про основні засоби та інші необоротні матеріальні активи: облікова одиниця бухгалтерського обліку основних засобів; мінімальна вартість об'єкта основних засобів; вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів; умови збільшення первісної вартості об'єктів основних засобів за рахунок витрат на капітальний ремонт; порядок

встановлення строку корисного використання (експлуатації) основних засобів; групи (класифікацію) основних засобів для нарахування амортизації і їх переоцінки; порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів; методи нарахування амортизації основних засобів; методи нарахування амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів; порядок і умови переоцінки основних засобів та інших необоротних матеріальних активів; порядок використання сум дооцінки основних засобів та обмеження розподілу додаткового капіталу в результаті дооцінки основних засобів між власниками (учасниками); періодичність (період) зарахування сум дооцінки основних засобів до нерозподіленого прибутку; порядок застосування методики суми втрат від зменшення корисності та вигод від відновлення корисності основних засобів; порядок відображення результатів переоцінки та зменшення корисності основних засобів в регістрах аналітичного обліку основних засобів; порядок списання (ліквідації) основних засобів (особливо недоамортизованих).

Список використаної літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.07.2015р № 92 (із змінами). [Електронний режим]. – Режим доступу: <https://zakon.help/law/92/>

2. Податковий Кодекс України. Відомості Верховної Ради України, від 02.12.2010 р. № 2755-VI. [Електронний режим]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

ЕКСПОРТНІ ОРІЄНТИРИ ВИРОБНИКІВ МЕДУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

З 1-го січня 2016 р. повноцінно запрацювала поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі з ЄС, яку Україна має розглядати, перш за все, як механізм політичної, економічної та правової модернізації, зміцнення конкурентоспроможності національного продукту[1]. Водночас інтеграція з ЄС актуалізує проблему удосконалення функціонування вітчизняних аграрних ринків, в тому числі, і ринку продукції бджільництва. Україна виходить в світові лідери за експортом меду і має потенціал для нарощування його обсягів. На разі частка України у світовому виробництві меду становить майже 5 %, що забезпечує Україні четверте місце у світі і перше - в Європі. Близько 16 % в рік вітчизняного меду експортується на міжнародний ринок, що становить 2,3 % світового експорту. За останні роки обсяги експорту меду натурального із України значно зростають: тільки за останні три роки він зріс майже в 1,5 рази, з 36,3 тис. т – в 2014 р. до 57 тис. т. – в 2016 р. Слід зазначити, що виручка від експорту меду натурального за умов зниження ціни його реалізації на світових ринках продовольства (з 2,57дол/кг в 2014 р. до 1,71 дол/кг в 2016 р.) зростає тільки на 4,5 відсотків.

Загальновідомо, що бджільництво в Україні в умовах глобалізації економіки стало однією із привабливо стабільних та експорторієнтованих галузей, що сприяє формуванню позитивного платіжного балансу країни. Ця галузь наразі тільки зміцнює свої позиції на внутрішньому і світових ринках, в тому числі, завдяки високій якості та відповідності світовим стандартам якості та безпечності її продукції.

В останні роки відповідно до реалізації євроінтеграційних прагнень України вітчизняні виробники меду мали більші сподівання стосовно виходу продукції на ринки європейських країн. На разі географічна структура експорту меду натурального із України виглядає наступним чином (рис. 1).

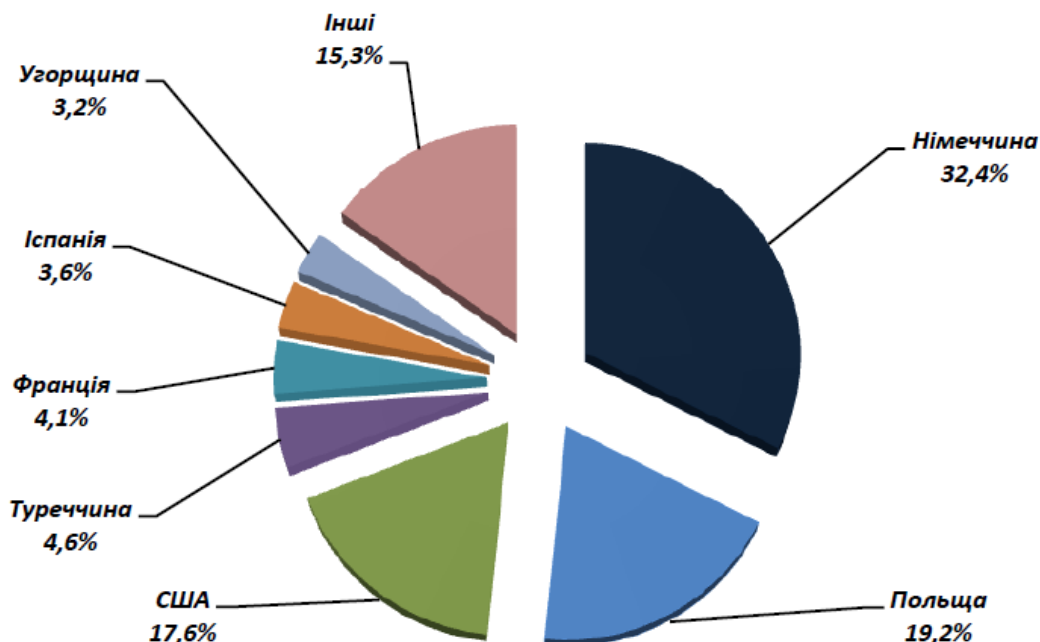


Рис. 1. Географічна структура експорту меду натурального виробниками України, 2016 р.

Джерело: [2].

Можна стверджувати, що основні споживачі вітчизняного меду натурального, що йде на експорт, живуть в країнах ЄС – тільки п'ята части його відправляється до США та інших країн світу. Безперечно, ринок меду в країнах ЄС є досить ємним та виступає як нетто-імпортер меду натурального. В 2015 р. імпорт меду в ЄС становив 198,7 тис. т, де основними постачальниками виступали Китай, Мексика та Україна (відповідно 49,1%, 13,1% та 10,4% від загального імпорту ЄС). Протягом останніх років вітчизняні виробники зміцнили позиції на європейському ринку меду – з 2010 р. експорт до країн ЄС зріс у 17,5 раза. Найбільші обсяги імпорту меду здійснювали Німеччина, Польща, Франція, Іспанія, Угорщина, Італія.

За умови, що вітчизняна медова продукція за якістю та безпечністю відповідає вимогам та стандартам ЄС, що є вищими за світові, та користується

попитом, міжнародна торгівля з ЄС обмежується загальновідомою тарифною квотою обсягом 5 тис. т, що є в десять раз меншою, а ніж фактичні обсяги реалізації. Так, у 2016 р. експорт меду натурального до країн ЄС сягнув майже 43 тис. т, що на 65,5% більше показника 2015 року. Щоразу Україна вже в січні-лютому вибирає повністю квоту, встановлену ЄС на український мед в обсязі 5000 т., а потім реалізує його за базовою ставкою увізного мита 17,3% (в межах тарифної квоти – 0%).

Навіть через незначні відхилення в якості продукту країни-імпортери застосовують суворі санкції. Так, в Україні ще на початку 2016 р. тимчасово було заборонено видачу ветеринарних документів на мед бджолиний для експорту у держави Євросоюзу. Проводиться розслідування про наявність в меді, що експортувався до Чехії, недозволених протимікробних речовин [3]. Відомо, що ця продукція була повернута в Україну. Жорстка конкуренція на європейському ринку, дуже високі вимоги до якості та безпечності продукції змушують вітчизняних товаровиробників підпорядковуватися «правилам гри», що складаються на ринках.

Список використаної літератури:

1. Зона вільної торгівлі з ЄС: унікальний шанс чи втрачені можливості? / В.Філіпчук, В. Поворозник, А. Бочі, Є.Ярошенко // - Міжн. центр перспект. досліджень (МЦПД). – 2015. – 35 с. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://icps.com.ua/assets/uploads/images/files/zona_vilnoi_torgivli_s.pdf
2. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК за 2016 рік (за даними Державної фіскальної служби України та Міністерства аграрної політики та продовольства України). Авторський колектив: І. М. Демчак, О. О. Митченко, Г. В. Трофімова, О. Е. Майданюк, А. Ю. Мамочка. – К.: Український науково-дослідний інститут продуктивності

агропромислового комплексу "Украгропромпродуктивність". – 2017, лютий. – 50 с.

3. Україна призупинила експорт меду в країни Євросоюзу // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uapress.info/uk/news/show/114615>.

УДК: 336. 77: 334. 72

Михалюк Н.І. к.ек. н., доцент

Львівський національний аграрний університет

Лакіш Л.М., аспірант

Львівський національний аграрний університет

ФІНАНСОВІ ВАЖЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ

Серед найголовніших важелів економічного механізму варто відокремити фінансовий механізм. Його склад і структура визначаються рівнем розвитку економіки, відносинами власності, історичними та національними особливостями окремої країни. У широкому розумінні це комплекс фінансових методів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.

За допомогою конкретних фінансових форм і методів здійснюються розподільні та перерозподільні відносини, утворюються доходи суб'єктів економічної діяльності і відповідні фонди грошових коштів. При цьому функціонування фінансового механізму ґрунтується на організаційно-правових положеннях та фінансовій інформації, які- забезпечують практичне використання фінансів для досягнення визначених цілей і завдань.

У вузькому розумінні це сукупність конкретних фінансових методів та важелів впливу на формування і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення функціонування й розвитку державних структур, суб'єктів господарювання і населення.

До складу фінансового механізму входять такі основні елементи: фінансові методи; фінансові важелі; фінансові інструменти; нормативно-правове, інформаційне та організаційне забезпечення.

Фінансові норми умовно поділяють на чотири групи. До першої належать норми, що централізовано затверджуються органами законодавчої та виконавчої влади: ставки і мінімальний розмір заробітної плати, розмір стипендій, ставки податків, зборів і відрахувань.

До другої групи належать норми, що ґрунтуються на матеріальних потребах. Це норми витрат на харчування в дошкільних та інших закладах освіти й охорони здоров'я, норми витрат на медикаменти, освітлення, опалення тощо.

Третю групу складають норми, що визначаються міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади. Це, зокрема, норми значної частини витрат бюджетних установ.

Четверту групу складають норми і нормативи, що характеризують пропорції економічного та соціального розвитку. На сьогодні ця група найменш досліджена.

Звичайно, що серед всіх фінансових важелів особливе місце займають податки і збори з допомогою яких держава мобілізує кошти для виконання покладених на неї функцій, а також впливає на підприємницьку діяльність, сприяє інвестиційній активності, визначає пропорції нагромадження і споживання, забезпечує раціональне використання обмежених природних ресурсів тощо.

Ліміти є певним обмеженням на витрати в інтересах держави, підприємця або громадянина. Резерви мають нейтралізувати вплив непередбачуваних факторів, що можуть виникнути у майбутньому. Основні методи формування фінансових резервів: бюджетний (створення у складі кожного бюджету резервного фонду); галузевий (створення резервів на рівні міністерств, галузей, відомств); госпрозрахунковий (формування фінансових резервів підприємств, організацій, установ); страховий (утворення фондів страхових організацій).

Цінова політика в Україні повинна здійснюватись на основі вільного

ціноутворення у поєднанні з державним регулюванням та посиленням антимонопольного контролю за цінами на матеріально-технічні ресурси, енергоносії і послуги, що надаються товаровиробникам за умов запровадження єдиної методології ціноутворення на основі концепції ціни виробництва. Вирішити цю проблему, яка має макроекономічний характер, повинна держава. Не менш важливо на мікрорівні, тобто на рівні інтегрованого виробництва, забезпечити утримання еквівалентності міжгалузевих відносин між сільським господарством і переробними галузями та сервісними структурами АПК. Ось тут і повинен спрацювати механізм зворотного зв'язку та узгодження інтересів між партнерами агропромислової інтеграції.

Цінова політика повинна сприяти беззбитковому виробництву сільськогосподарської продукції з відповідним рівнем продуктивності і має спрямовуватися:

на першому етапі (в умовах обмежених фінансових можливостей держави) — на забезпечення, як мінімум, простого відтворення виробництва продукції в основних галузях сільського господарства за допомогою запровадження цін підтримки (заставних цін) на квотовану в межах продовольчої безпеки країни сільськогосподарську продукцію;

на другому етапі — на стабілізацію і створення економічних передумов розширеного відтворення продукції в обсягах внутрішніх та експортних потреб на основі дотримання цінового паритету шляхом вільного ціноутворення та, за необхідності, застосування еквівалентних цін (цін розширеного відтворення);

на третьому етапі — на здійснення поступового переходу від прямого регулювання через механізм еквівалентних цін до розширення попиту на продовольчі товари шляхом підтримки малозабезпечених верств населення.

Зауважимо, що під ціною підтримки слід розуміти таку, яка забезпечує відшкодування нормативної галузевої собівартості й дає мінімальний прибуток; еквівалентна ж ціна формується на базі галузевої нормативної собівартості і середньої норми прибутку на авансований капітал галузей, які обслуговують АПК.

Досить важливе значення має й створення спеціальної кредитної системи агропромислового спрямування (кредитні заклади, кооперативи, фонди), яка б гарантувала для АПК порівняно дешеві та пільгові кредити, а також пристосованої до особливостей АПК податкової політики. Потребує подальшого вдосконалення і механізм фіксованого сільськогосподарського податку (при всіх його перевагах, які вже відчували аграрії). Йдеться передусім про те, що ФСП абсолютно відірваний від усієї матеріально-технічної бази (оскільки враховується лише фактор землі). А як відомо, нинішній стан матеріально-технічної бази в аграрних підприємствах перебуває в критичному стані й неврахування цього в системі оподаткування значною мірою звужує фінансові можливості підприємств. Щоб ці можливості збільшити, в систему оподаткування сільського господарства необхідно внести принципово нові підходи, що спричинено реструктуризацією КСП і створенням багатоукладності в аграрному секторі. Це стосується головним чином необхідності врахування в системі оподаткування не лише забезпечення земельними ресурсами, а й фактичного рівня дохідності (прибутковості) та реальної платоспроможності підприємств, проблем організаційного та фінансового становлення реформованих господарств. Досить важливо створити спеціальний фонд кредитної підтримки, встановити на визначений період особливий режим оподаткування переробних підприємств, сприяти через фінансово-кредитні важелі проблемі подолання платіжної кризи.

За умов формування ринкових відносин ціновий і фінансово-кредитний механізми набувають ваги визначального регулятора. Якщо в АПК еквівалентність обміну через додержання паритету цін слід вважати першоосновою ринкових перетворень, то фінансово-кредитні важелі варто віднести до економічних прискорювачів цього процесу. Серед фінансових важелів, які суттєвіше впливають на формування ринкового середовища в аграрному секторі АПК, загальноновизнаними є: кредитне забезпечення, оподаткування, страховий захист і державна підтримка сільських товаровиробників. Саме ці фактори і саме в такій послідовності після цінового

паритету забезпечують (мають забезпечувати) нормальне функціонування господарських структур у ринкових умовах .

Список використаної літератури:

1. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного - Вид. 2-ге, перероб. та доповн. - К. : КНЕУ, 2000. – 528 с.
2. Економіка підприємства : навч. посіб. / за ред. А. В. Шегди. - К. : Знання – Прес, 2001. – 335 с.
3. Романова Л. В. Становлення підприємництва в сільському господарстві / Л. В. Романова – К. : АЕ, 2007. - 272 с.
4. Манів З. О. Економіка підприємства : Навч. Посіб. / З. О. Манів, І. М. Луцький. - К.: Знання, 2004. – 580 с.
5. Підприємництво: основи, особливості, механізм /За ред. Ю. Е. Губени - К. : Знання Львів, ЛНУ , 2000, - 369 с.

УДК 339.72

Мисюк О. І., магістр,

Руліцька К. М., к.е.н, доцент

Львівський національний аграрний університет

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ

Транспортною логістикою в основному займаються самі виробники продукції, також частково посередники між виробником і споживачем. В цьому випадку можуть виникати проблеми з ефективністю використання ресурсів призначених для перевезення товару.

У наш час транспортна логістика набирає нові масштаби це пов'язано з глобалізацією. Кількість товару суттєво зросла починаючи з 90-х років. Це в свою чергу спонукало розвитку логістики і так почали з'являтися логістичні компанії та навіть комплекси. Поява цих компаній полегшує процес перевезень для малих компаній адже вони більш ефективно використовують свої ресурси оскільки мають досвічених спеціалістів у цій сфері, яких собі не може дозволити малий бізнес.

Однак в Україні не так все добре у сфері логістики як у інших країнах. Адже транспортна логістика частково залежить від держави, це стан автошляхів, залізниці та й інших шляхів якими змушена користуватись логістика. Також деякі види транспорту переживають кризу взяти наприклад річкове транспортування зерна в Україні, якщо в 1990 році по Дніпру в загальному перевозилося 66 млн. т. вантажів, то в 2014 році ця цифра склала всього лише близько 5 млн. т.. На сьогодні цей вид логістики має величезний невикористаний потенціал. І неспроста, перевезення річкою найбільш економні. Тому в останні роки пильна увага приділяється відновленню річкового флоту, днопоглиблення та підвищення пропускної спроможності річок. Так, «НІБУЛОН» в жовтні почав роботи з днопоглиблення Південного Бугу, а також приступили до будівництва перевантажувального терміналу на цій річці[1].

Проблеми залізничного транспорту понягають у наступному найбільшу частину зерна в Україні перевозять залізничним транспортом і останні п'ять років його частка становить близько 65%. На даний момент в Україні близько 13,6 тис. зерновозів, а їх середній вік сягає 26 років, при нормативному терміні служби - 30 років. Більш того, приблизно у 30% зерновозів вже вийшов термін експлуатації і їх вік більше 30 років, 62% вагонів (21-30 років) - допрацьовують останні роки, а зерновозів молодше 10 років лише 10%[1].

Проблеми автошляхів звичайно очевидні для кожного з нас, однак не кожен розуміє звідки вони походять, більшість звинувачує владу у стані доріг і нерозуміють що компанії задля економії на перевезеннях перевищують допустимі 38т. на 40%, таким чином економлячи на кількості вантажівок, тим

самим і розрушують автошляхи, звичайно я не звільняю від відповідальності владу яка теж в свою чергу економить і робить не достатньо якісні шляхи.

Основою для формування стратегічних цілей транспортної логістики та її розвитку в Україні є певні існуючі історичні та економічні особливості нашої країни. Адже очевидно, що сучасний український ринок перевезень вантажів має певні помітні відмінні риси у порівнянні з європейськими та азіатськими аналогами. Тому до чинників, які впливають на стратегію логістики в Україні слід віднести:

- Зростання витрат на всі види перевезень надзвичайно швидкими темпами (зокрема, зростання цін на нафту та інші енергетичні ресурси);

- Зміна орієнтації на логістичному ринку: від ринку послуг до ринку споживача, внаслідок чого системи обслуговування і виробництва значно підвищили свою ефективність, для того, щоб просування послуг на ринку давало очікувані результати, стало необхідним організувати діяльність щодо зниження цін на послуги та поставку їх належного якості в зазначені терміни;

- Комп'ютерні технології почали розвиватися стрімко і бурхливо і цей процес сприяє застосуванню новітніх технологій у транспортно -логістичної діяльності, а саме: тепер може проводитися обробка великих масивів інформації, обмін даними в реальному часі з мінімальними витратами.[2]

Тому для прискорення розвитку ринку логістики в Україні, потрібно визначити причини, які негативно впливають на транспортно-логістичну діяльність. До них відносяться:

- Сучасний державний підхід, який повинен вирішувати проблеми логістики, не здатний належним чином контролювати логістичний ринок. Наприклад, це проявляється у відсутності відповідної правової бази, фахівців та центрів їх підготовки тощо;

- Різноманітні інновації гальмуються світовою економічною кризою, невирішеністю питання приватної власності, зменшенням обсягів виробництва товарів і послуг, інфляцією;

- Ні сформованого комплексного обліку логістичних витрат, а існуюча система бухгалтерського обліку, практичні методики внутрішньовиробничого госпрозрахунку поки не дають можливості повністю оцінювати витрати й результати логістичної діяльності;

- Логістичний підхід вимагає здійснення кардинальних змін у структурі підприємства, переходу до більш гнучких організаційних структур, створення спеціалізованих цехів і служб транспортно-складського господарства;

- Недостатній рівень професіоналізму кадрів і численні недоліки підготовки працівників в галузі логістики негативно впливають на формування логістичного ринку в Україні.[3]

Керівництво сучасних підприємств досить часто стикається зі складними проблемами у сфері постачання. Наприклад, підвищені закупівельні ціни, несвоєчасне виконання замовлень виробничих підрозділів, непрозоре складське господарство, великі запаси матеріалів та обладнання на складах породжують проблему неліквідів. Ця сфера тісно пов'язана з транспортом, який відіграє в логістиці особливу роль. Практично на всіх підприємствах транспорту відсутні сучасні транспортні засоби, які б відповідали світовим стандартам, спостерігається відсталість інфраструктури транспорту, низький техніко-технологічний рівень і рівень організації управління перевезень.

Для підприємства важливо правильно вибрати той вид транспортування, який надасть можливість доставити вантаж вчасно і без пошкоджень. Однак, вибираючи певний вид транспорту, необхідно враховувати не тільки те, що знизяться витрати на транспортування, відбудеться скорочення часу поставки, але і те, як вплине вибір виду транспорту на інші логістичні операції. У сучасних економічних умовах при транспортуванні підприємство повинно об'єднувати кілька замовлень в один для певних груп вантажів.

Визначення графіка транспортування дає можливість підприємству своєчасно перемістити матеріал потік. Це важливо особливо для високотехнологічних галузей, де життєвий цикл продукту є коротше час його проектування, комплектації, виробництва та дистрибуції.

Для підвищення надійності послуг, скорочення термінів виконання замовлень, збільшення гнучкості в складних випадках, налагодження з клієнтами довірчих відносин підприємства можуть вибрати власну транспортну систему. І навіть за умови додаткових витрат на утримання самостійного транспорту, при раціональній організації завантаженості власних транспортних одиниць підприємство буде мати нижчий рівень витрат порівняно з витратами на послуги транспортних компаній.

Список джерел

1. [Електронний ресурс]/ - Режим доступу: <http://latifundist.com/cards/1-chto-takoe-agrologistika>
2. Прокоф'єва Т.А. Проектування і організація регіональних транспортно-логістичних систем: навчально-методичний комплекс. К.: Києво-Могилянська академія - 2014.
3. Логістика: Підручник / Під.ред. Б.А. Анікіна. -К.: Дніпро, 2005

УДК: 336.74(477)

Редзюк Є. В. к.е.н., доцент, с.н.с.

сектор міжнародних фінансових досліджень

ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України

м.Київ

ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛІВ УКРАЇНСЬКИМИ АГРОХОЛДІНГАМИ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Останні 10 років вітчизняна агропромислова галузь показує динамічний розвиток, яка з активізацією євроінтеграційного курсу Україною в 2014-2017 рр. стала ще більш інтенсивніша і продуктивніша. Це підтверджується тим, що в 2016 році експорт українських аграрних і харчових продуктів в країни Європи

виріс на 1,6% – до 4,2 млрд. доларів США. При цьому експорт з України до країн ЄС (здебільшого Данії, Німеччини та Угорщини) продукції тваринництва зріс майже в 6 разів в порівнянні з 2012 р. і досяг 775,1 млн. доларів США (за цей період частка в структурі експорту зросла з 3,2% до 23%). Також виріс в 1,76 рази обсяг експорту вершкового масла з України в річному вираженні до 605 тонн, у грошовому вираженні експорт зріс в 2,3 рази – до 2,3 млн. доларів США. Але основними продуктами українського експорту в країни ЄС в 2016 році залишається продукція рослинництва: зернові, соняшникова олія, насіння олійних, плоди та горіхи, мед, кондитерські вироби та соки. Позитивне сальдо аграрної торгівлі між Україною та ЄС в 2016 році перевищило 2,3 млрд. доларів США [1].

Провідну роль в зростанні експорту і підвищенні значення агропромислової галузі в Україні на ВВП відіграють вітчизняні агрохолдинги, що формують основні експортні потоки та експортну виручку. Їх зростання обумовлено не стільки випадковими, або кон'юнктурними факторами, скільки цілеспрямованою стратегією, в якій провідну роль відіграє залучення інвестицій і капіталу для більш динамічного і швидкого зростання. Відзначимо, що вітчизняний фінансовий ринок є в перманентно кризовому стані, до того ж суттєво зарегульований, мало ліквідний і неконкурентоспроможний в порівнянні з країнами ЄС. Тому логічним і ефективним рішенням для українських агрохолдингів є пошук коштів на зовнішніх фінансових ринках. В цьому контексті їх активна співпраця з Варшавською фондовою біржею показує на суттєву зацікавленість в отриманні додаткового фінансування за рахунок розміщення акцій або облігацій на цій біржі. Так, найкращу позитивну динаміку на фондовому ринку Польщі за підсумками 2016 року продемонстрували аграрні холдинги «Агротон», акції якого збільшились на +567%, «Астарта» (+105%) і «Кернел» (+76%). При цьому значення індексу 20 крупних польських підприємств «WIG-20» за останній рік збільшилось на +24%, а значення індексу «WIG-Ukraine», який об'єднує 7 провідних українських компаній, збільшилось за цей період на понад +79%. Українські компанії на Варшавській фондовій біржі

представляють переважно аграрний сектор, який безпосередньо залежить від глобальних або локальних цін на сільськогосподарську продукцію, тому диверсифікація і зростання обсягів експорту українськими агрохолдингами сприймається позитивно на біржі [2].

Відзначимо, що рівень рентабельності виробництва продукції сільського господарства підприємствами України в 2016 р. склав 37,3%. У тому числі рентабельність виробництва продукції рослинництва – 44,3%, продукції тваринництва – 7,7%. Серед продукції рослинництва найбільшу прибутковість в минулому році мали насіння соняшнику (61,9%), соя (51,8%) і ріпак (45%) [3]. Тобто на розвинених європейських фінансово-інвестиційних ринках в умовах фінансової глобалізації і прогнозованої інвестиційно-господарської діяльності емітентів, зростання їх капіталізації на фондовій біржі випереджає реальну рентабельність виробничих потужностей емітента та надає йому додаткові фінансові ресурси і можливості. Але є й інші приклади, коли Варшавська фондова біржа з 4 травня 2017 р. призупинила обіг акцій «Milkiland N.V.» (Нідерланди, холдинг молочної групи «Мілкіленд») у зв'язку з неоприлюдненням компанією фінансової звітності за 2016 рік [4]. Крім того, відзначаються випадки шахрайства, неефективного використання активів («Мрія Агрохолдинг», «Креатив»). Також у вітчизняних емітентів проявляється відсутність прозорості у компанії-емітента (позичальника коштів), закритість або ворожість до комунікацій з інвесторами, а це в сучасному фінансово-інвестиційному середовищі сприймається негативно і до таких емітентів застосовуються суворі обмеження і покарання на фінансових ринках. Тільки регулярна звітність, постійні комунікації з інвесторами і цілодобова прозорість фінансово-господарської діяльності – надають довіру у стосунках і додаткові ефективні ресурси для вирішення поставлених емітентом завдань. Тому вітчизняним агрохолдингам необхідно активно звернути увагу на такі питання, як: 1) звідки взявся земельний банк за останні 3-5 років (в умовах відсутності офіційного земельного ринку в Україні іноземні інвестори дуже чутливі до цього питання); 2) кому насправді належить компанія (досвід, компетенція і

попередній бек-граунд власника з інвесторами /кредиторами/ є важливим чинником для співпраці); 3) який професійний рівень топ-менеджменту і чи зможе він налагодити системний зв'язок з інвесторами, забезпечити їх повноцінними й актуальними інформаційно-аналітичними даними; 4) чи є потенціал стати експортно-орієнтованою компанією, що відповідає сучасним світовим стандартам і яка буде постійно намагатись виробляти продукцію з більш високою доданою вартістю (наприклад, борошно, а не зерно).

Відзначені особливості співпраці з європейськими фінансово-інвестиційними установами обумовлюють необхідність трансформації системи управління в українських агрохолдингах (з націленістю на прозорість, звітність, професійність) та зосередженні на досягненні цільових показників (системна орієнтація на підвищення операційної та фінансово-інвестиційної ефективності). При такому підході вітчизняні підприємства отримують суттєве і зручне фінансування на європейських фінансових і фондових ринках на вигідних умовах.

Список використаної літератури:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Українські агрохолдинги вражають динамікою на фондовому ринку Польщі / Інтернет-портал: «AgroNews.org» / 13.03.2017 // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://www.agronews.org/ua/blog/ukrainskie-agroholdingi-vpechatlyayut-dinamikoju-na-fondovom-rynke-polshi/>
3. Производство подсолнечника остается самым рентабельным — Минагропрод / Інтернет-портал: «LATIFUNDIST.COM» / 10.05.2017 // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://latifundist.com/novosti/35556-proizvodstvo-podsolnechnika-ostaetsya-samym-rentabelnym--minagroprod>
4. Варшавская биржа приостановила торги акциями трех украинских компаний / Інтернет-портал: «БИЗНЕС ЦЕНЗОР» / Рубрика: Финансы, Инвестиции / 05.05.2017 // [Електронний ресурс] / Режим доступу:

УДК 657 : 657.4

Прядко О. М.,

*заступник директора з навчально-методичної роботи
Івано-Франківський державний коледж технологій та бізнесу*

Геріш С. В.,

*бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування”
ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”
Івано-Франківськ*

ОСОБЛИВОСТІ СПРОЩЕНОГО ПЛАНУ РАХУНКІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Суб'єкти малого підприємництва в процесі своєї діяльності повинні займатися веденням обліку, який висвітлюється в Наказі про облікову політику та Наказі про організацію бухгалтерського обліку. Ці два документи разом відображають обрану підприємством облікову політику підприємства.

Дослідженням проблеми особливості спрощеного плану рахунків суб'єктів малого підприємництва займалися такі вчені, як: Балюк Т. К., Варналій З. С., Гура Н. О., Михайлов М. Г., Шилова Т. С. та ін.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності для підприємств малого бізнесу передбачає такі види спрощення:

- оподаткування: заміну сплати певних видів податків, зборів та платежів єдиним податком;
- бухгалтерського обліку: можливість застосування спрощеного Плану рахунків, простої та спрощеної форм обліку, спрощеної методики обліку витрат;
- звітності: обов'язкове складання звітності відповідно до П(С)БО 25 “Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва” [1].

Аналіз нормативної регламентації організації бухгалтерського обліку в Україні та наукової літератури з формування наказів про облікову політику, дає можливість визначити такі групи елементів облікової політики підприємств малого бізнесу:

- форма ведення бухгалтерського обліку та його організації;
- способи ведення бухгалтерського обліку, що розробляються підприємством;
- елементи облікової політики, які враховують спеціалізацію підприємств;
- обов'язкові елементи облікової політики.

Основою бухгалтерського обліку є чітке та обов'язкове документування усіх господарських операцій. У процесі організації документування і документообігу суб'єкти малого підприємництва, як й інші підприємства та організації України, керуються вимогами Закону “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність” [2], а також Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку.

Бухгалтерії малих підприємств повинні розробляти пакети первинних документів відповідно до завдань обліку за кожною ділянкою (облік матеріальних цінностей, основних засобів, оплати праці, процесів постачання, виробництва, випуску і реалізації продукції, робіт, послуг, облік результатів діяльності тощо).

Для документування господарських операцій суб'єкти малого підприємництва можуть застосовувати типові міжвідомчі форми первинних документів або відомчі форми, також їм надано право самостійно розробляти первинні облікові документи з урахуванням особливостей господарської діяльності й потреб управління.

Важливим елементом облікової політики підприємств малого бізнесу є доцільність застосування спрощеної форми обліку, а оскільки її складові взаємопов'язані, то і розглядати їх потрібно у комплексі.

Наказом Міністерства фінансів України № 186 від 19.04.2001 р. затверджено План рахунків бухгалтерського обліку активів, зобов'язань і

господарських операцій суб'єктів малого підприємництва (спрощений План рахунків). При цьому зазначено, що суб'єкти підприємницької діяльності застосовують спрощений План рахунків у випадку складання ними фінансової звітності відповідно до вимог П(С)БО 25 “Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва” [3].

У процесі реформування системи бухгалтерського обліку в Україні План рахунків бухгалтерського обліку було розроблено з метою максимального спрощення процедури складання фінансової звітності на основі забезпечення відповідності рахунків показникам звітності. Зрозуміло, що спрощений План рахунків має відповідати таким самим вимогам. Однак аналіз структури Звіту та спрощеного Плану рахунків свідчить, що у такому вигляді, в якому він затверджений, його використання є проблематичним, зокрема щодо обліку дебіторської заборгованості, елементів затрат, розрахунків з бюджетом, розрахунків зі страхування, капіталу, доходів.

Оскільки обов'язковою умовою застосування спрощеного Плану рахунків є складання звітності за П(С)БО 25, обидва елементи спрощення обліку для СМП мають застосовуватись лише одночасно. Проте на рівні нормативної регламентації користувачі П(С)БО 25 та спрощеного Плану рахунків не узгоджені.

Згідно з п. 2 зазначеного наказу № 186 спрощений План рахунків можуть застосовувати:

- суб'єкти підприємницької діяльності – юридичні особи, які визнані згідно з чинним законодавством суб'єктами малого підприємництва;
- юридичні особи, які не займаються підприємницькою діяльністю (крім бюджетних установ);
- представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності [3].

Відповідно до П(С)БО 25 норми цього положення застосовуються суб'єктами малого підприємництва, які визнані як такі відповідно до чинного законодавства, і представництвами іноземних суб'єктів господарської діяльності [2].

Тобто юридичні особи, які не займаються підприємницькою діяльністю, не мають права складати спрощену фінансову звітність. Тому право застосування спрощеного Плану рахунків у цьому випадку є недоречним, оскільки скласти повну фінансову звітність на його підставі не можливо. Однак аналіз нормативної бази свідчить, що ця група користувачів згадується також в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, затвердженій наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291, при зазначенні суб'єктів, які можуть використовувати спрощену методику обліку витрат, що передбачає застосування для обліку витрат лише рахунки класу 8 без використання рахунків класу 9.

Це свідчить про можливість застосування такими суб'єктами спрощеної форми бухгалтерського обліку, яка, у свою чергу, передбачає складання спрощеної звітності, а відповідно П(С)БО 25 має бути доповнений цією категорією користувачів. До того ж, на практиці рішення про доцільність застосування спрощеного Плану рахунків приймається на рівні підприємства, а складання звітності на підставі П(С)БО 25 за умови відповідності критеріям суб'єкти малого підприємництва є обов'язковим [2].

Таким чином, наказом про облікову політику малого підприємства має бути зафіксоване рішення підприємства щодо ведення обліку із застосуванням спрощеного Плану рахунків або робочого Плану рахунків, розробленого на базі типового Плану рахунків. У разі застосування робочого Плану рахунків випадку має бути зазначено процедуру трансформування залишків за рахунками у показники фінансової звітності відповідно до П(С)БО 25.

Список використаної літератури:

1. П(С)БО 25 “Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва” затверджене наказом Міністерства фінансів України від 15. 03. 2000 р. № 161/4382 (із змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>

2. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

3. Наказ Міністерства фінансів України “Про затвердження спрощеного плану рахунків” № 186 від 19.04.2001 р., (із змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0389-01>

УДК 338.43.02

Савка М. В.,

перший заступник

голови Івано-Франківської обласної державної адміністрації

м. Івано-Франківськ

СТАН РОДЮЧОСТІ ҐРУНТІВ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У власності та користуванні фермерських господарств області знаходиться близько 30 тис. га сільськогосподарських угідь, у тому числі 27,1 тис. га ріллі.

Сільськогосподарське виробництво ведеться у всіх адміністративних районах області, проте в територіальному розрізі фермерські господарства мають різну забезпеченість землею. Якщо в Городенківському районі на одне фермерське господарство припадає в середньому 164,9 га сільськогосподарських угідь, у Коломийському – 95,4 га, у Снятинському – 91,9 га, у Рогатинському – 76,3 га, то у Долинському, Рожнятівському, Надвірнянському, Верховинському та Косівському районах від – 7,4 до 16,7 га. [1, с. 6].

У сучасних умовах господарювання охорона ґрунтів, їхнє раціональне використання неможливе без здійснення моніторингу родючості ґрунтового покриву. Особливою проблемою щодо раціонального використання ґрунтів в області в останні роки є їх інтенсивне підкислення. За силою своєї дії на ріст та розвиток рослин, реакція ґрунтового розчину в більшості випадків виступає як головний фактор, що лімітує врожай. Підвищена кислотність в значній мірі визначає несприятливі фізичні властивості ґрунтів, забур'яненість полів.

Середньозважена величина сольової витяжки ґрунтів області відповідає слабокислій та становить 5,4 одиниць. Вища середньозважена величина кислотності зафіксована в ґрунтах придністровської зони – 5,8 одиниць. В розрізі районів цієї частини області її величина варіює від 5,5 до 5,8 одиниць. У прикарпатській зоні середньозважений показник кислотності коливається від 5,0 до 5,2 одиниці. Нижча середньозважена величина виявлена в ґрунтах карпатської зони, зокрема, в ґрунтах Верховинського району вона становить 4,3, Косівського – 4,6, Долинського – 4,8 одиниці.

Гумус є основним джерелом поживних речовин в ґрунті, від запасів і складу якого залежить його структурний стан, водні та фізичні властивості. Середньозважена величина вмісту гумусу в ґрунтовому покриві угідь області відповідає підвищеному рівню забезпеченості та становить 3,28 %. В розрізі районів цей показник варіює від 2,17 % в Косівському районі до 4,21 % в Городенківському районі, тобто найнижчі його значення спостерігаються в гірських районах Карпат, середні – в зоні Передкарпаття, найвищі – на території обстежених угідь Придністров'я.

Азотний режим ґрунтів в значній мірі визначає їх родючість. Азот є одним із основних макроелементів, що забезпечують нормальний ріст рослин. Проте для всіх природних зон області характерна дуже низька та низька забезпеченість ґрунтів лужногідролізованим азотом. Середньозважена його величина відповідає дуже низькому рівню забезпеченості і становить 83 мг на 1 кг ґрунту.

Найнижчий середньозважений показник виявлено в ґрунтах Надвірнянського району – 63 мг на 1 кг ґрунту, найвищий – Рожнятівського району – 109 мг на 1 кг ґрунту.

Важливу роль у живленні рослин відводиться фосфору. Середньозважений показник вмісту рухомих форм фосфору в ґрунтах області становить 79 кг/га ґрунту, що відповідає середньому рівню забезпеченості. Вища величина середньозваженого вмісту рухомого фосфору зафіксована в ґрунтах придністровської зони. В розрізі районів цієї частини області цей показник варіює від 68 до 122 мг/кг ґрунту.

У ґрунтах прикарпатської зони середньозважений вміст рухомого фосфору становить 54 мг/кг ґрунту. У ґрунтовому покриві карпатської частини області вміст цього елемента варіює від 18 до 44 мг/кг ґрунту.

Калій – один з основних елементів живлення рослин, специфікою якого є багатогранна дія на рослинний організм і висока рухомість у рослинах. При недостатній кількості його в ґрунті не тільки знижується можливість одержання високих врожаїв, але також погіршується його якість, збільшується небезпека шкідливої дії на сільськогосподарські культури екстремальних умов. Середньозважена величина вмісту обмінного калію в ґрунтах області становить 129 мг/кг ґрунту, що відповідає підвищеному рівню забезпеченості. Вищий показник зафіксований в ґрунтах придністровської зони – 138 мг/кг ґрунту. В розрізі районів цієї частини області середньозважений вміст обмінного калію коливається в межах 111-177 мг/кг ґрунту. У ґрунтах прикарпатської зони середньозважений показник становить 90 мг/кг ґрунту, що відповідає середньому рівню забезпеченості. В карпатській зоні він становить 72 мг/кг ґрунту, що свідчить про низьку забезпеченість ґрунтів обмінним калієм.

Сірка є одним з основних елементів живлення, необхідних для нормального росту і розвитку рослин. Вона збільшує доступність для рослин майже всіх зольних елементів живлення, чим забезпечує високу екологічну та поживну цінність товарної продукції. Результати оцінки ґрунтів Івано-

Франківської області свідчать, що найвищим вмістом сірки характеризуються сільськогосподарські угіддя Передкарпаття, а саме: Тисменицький (6,50 мг/кг ґрунту), Рожнятівський (6,40 мг/кг ґрунту) та Калуський (6,00 мг/кг ґрунту) райони, завдяки чому їх відносять до середньо забезпечених. Всі інші ґрунти відзначаються меншим вмістом рухомої сірки, що характеризує їх як низько і дуже низько-забезпечені [2, с. 33-39].

Одержання високих і якісно повноцінних врожаїв часто лімітується недостатнім забезпеченням мікроелементів. Попри незначний вміст, вони життєво необхідні для розвитку рослин, оскільки виконують важливі фізіологічно-біологічні функції. Нестача мікроелементів в ґрунті не призводить до загибелі рослин, але є причиною порушення обміну речовин.

На відміну від ситуації з вищезгаданими мікроелементами, забезпеченість ґрунтів Прикарпаття цинком дуже низька.

На основі даних агрохімічного обстеження здійснено оцінку ґрунтів сільськогосподарських угідь області та встановлено, що вона відповідає групі земель низької якості і становить 40 балів. Найвищий середньозважений показник зафіксовано в Городенківському районі (придністровська частина області) – 53 бали. У ґрунтах прикарпатської частини області середній бал коливається від 32 до 37, що відповідає групі низької якості. Середньозважена величина оцінки якості ґрунтів карпатської зони значно нижча, ніж середньо обласне значення цього показника і дорівнює 22 бали [3, с. 64].

Результати комплексного дослідження ґрунтів у фермерських господарствах області, свідчать проте, що для одержання високих врожаїв сільськогосподарських культур потрібно детально, по кожному полю, провести агрохімічну паспортизацію ґрунтів, що допоможе спланувати внесення комплексних добрив необхідних для розвитку рослин.

Список використаної літератури:

1. Статистичний бюлетень. Фермерські господарства Івано-Франківської області. – 2016. – Головне управління статистики у Івано-

Франківській області. – 66 с.

2. Заключний звіт про виконання проектно-технологічних та науково-дослідних робіт Івано-Франківської філії ДУ “Держгрунтохорона” у 2011-2015 роках. – 232 с.

3. Методика проведення агрохімічної паспортизації земель сільськогосподарського призначення / За ред. Яцука І. П., Балюка С. А. – Київ, 2013. – 103 с.

УДК 338.512 : 338.58

Сас Л. С.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту

Банашкевич Т. П.,

викладач кафедри обліку і аудиту

Стельмах В. В.,

бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

Івано-Франківськ

ОБЛІК ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

Облікова політика – це відносно нове явище як у вітчизняній економічній теорії, так і у практичній діяльності. Розглядаючи теорію і практику розвитку й формування облікової політики в Україні можна зробити висновки, що розрив між ними доволі суттєвий. Хоч теоретичні дослідження цієї проблеми за останні роки ведуться досить інтенсивно але на практиці обмежуються зовсім абстрактним наказом по підприємству, який не в змозі охопити всю багатогранність аспектів формування облікової політики. На даний час ні методологія, ні практика облікової політики в Україні не сформована. Тому

вирішення проблеми формування облікової політики є важливим науковим і практичним завданням.

Аналіз досліджень. Організаційно-методологічні засади формування облікової політики підприємства та проблемні питання висвітлені в наукових розробках вітчизняних учених Ф. Бутинця, Ю. Вегири, Н. Гури, З. Гуцайлюка, С. Голова, В. Жука, М. Кужельного, Л. Ловінської, Н. Малюги, Л. Нападовської, М. Пушкаря, В. Сопка, В. Швеця та ін.

Мета дослідження. Визначення особливостей формування складу витрат виробництва та їх розподіл в обліковій політиці підприємства згідно з Податковим Кодексом України.

Одним з основних внутрішніх документів будь-якого підприємства, який визначає порядок ведення бухгалтерського обліку є облікова політика.

Об'єктами облікової політики є засоби виробництва, джерела їх утворення, господарські події та фінансові результати, тобто будь-яка норма або позиція підприємства з організації та ведення бухгалтерського обліку, щодо якої існують альтернативні варіанти. Отже, витрати є самостійним об'єктом облікової політики [1].

Як було зазначено, однією з найважливіших ділянок обліку на підприємствах є облік витрат на виробництво та готової продукції. Під час обґрунтування елементів облікової політики є необхідним прийняття зважених рішень щодо об'єктів і методів обліку виробництва, взаємозв'язку обліку та процедури калькулювання, формування фінансової та управлінської інформації. Побудова обліку виробництва зумовлена організаційно-економічними особливостями господарювання, вимогами стандартів та інформаційними запитами управління.

Класифікацію витрат, що подана в Податковому кодексі можна подати наступним чином.

1. Витрати операційної діяльності складаються із собівартості та витрат банківських установ. Відповідно до Податкового кодексу собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг в Податковому кодексі –

це витрати, що прямо пов'язані з виробництвом та/або придбанням реалізованих протягом звітного податкового періоду товарів, виконаних робіт, наданих послуг. Собівартість, в свою чергу складається із: собівартості придбаних та реалізованих товарів, виконаних робіт; браку та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку; собівартості виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт. Витрати банківських установ включають в себе процентні витрати за кредитно-депозитними операціями; комісійні витрати; від'ємний результат (збиток) від операцій з купівлі/продажу іноземної валюти та банківських металів; від'ємне значення курсових різниць від переоцінки активів та зобов'язань у зв'язку зі зміною офіційного курсу національної валюти до іноземної валюти, а також деякі інші витрати, установлені в Податковому кодексі.

2. Інші витрати. Такі витрати включають загальновиробничі витрати, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати, інші витрати звичайної діяльності, витрати минулих періодів/років, інші витрати [2].

На відміну від бухгалтерського обліку загальновиробничі витрати в податковому обліку визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони здійснюються. Адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати, інші витрати звичайної діяльності відображаються в податковому обліку відображаються так як і в бухгалтерському обліку, але з урахуванням особливостей витрат подвійного призначення, витрат пов'язаних з нерезидентами, офшорами та витратами, що не включаються до складу витрат. Не включаються у склад витрат суми авансів, та витрати, понесені у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи – підприємця, що сплачує єдиний податок. Винятком є витрат, понесені у зв'язку із придбанням робіт, послуг у фізичної особи – платника єдиного податку, яка здійснює діяльність у сфері інформатизації.

Документальним підтвердженням витрат є первинні документи, реєстри бухгалтерського обліку, фінансова звітність та інші документи, що пов'язані з

нарахування і виплатою податків і зборів, ведення яких передбачено законодавством [3].

Висновки. Отже, своєчасне внесення змін в облікову політику підприємства і додержання діючого законодавства дозволяє отримувати достовірну, точну та повну інформацію про витрати та фінансові результати діяльності підприємств. Тому, потрібно з урахуванням змін в податковому і загальному законодавстві, чітко визначати перелік елементів облікової політики щодо витрат підприємства та їх вплив на порядок формування фінансових результатів діяльності.

Список використаної літератури:

1. Кучеренко Т. Регламентування облікової політики / Т. Кучеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 5. – С. 24-34. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=68141>

2. Організаційно-методологічні засади облікової політики підприємства/ П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 3. – С. 3-10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=68141>

3. Ловінська Л. Г. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю /Л. Г. Ловінська, І. Б. Стефанюк. – К.: НДФІ, 2012. – 240 с. [Електронний ресурс]/ – Режим доступу. <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=68141>

Стрільчук Л. В.,

зав. економічним відділенням

Стрільчук О. В.,

викладач облікових дисциплін

ВП НУБІП України “Заліщицький аграрний коледж ім. Є. Храпливого”

Білик С. В.,

бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

Івано-Франківськ

ОПЕРАЦІЇ З ІНОЗЕМНОЮ ВАЛЮТОЮ ЯК ОБ’ЄКТ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Для коректного ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності необхідним є дотримання певних правил та використання низки методів, які встановлено обліковою політикою підприємства. Останні законодавчі зміни стосовно здійснення операцій з іноземною валютою та встановлення валютного курсу спричинили до актуалізації питання їх унормування обліковою політикою підприємства.

Облікова політика зазвичай оформляється розпорядчим документом. Найчастіше при цьому розробляють наказ про облікову політику, який у разі потреби може змінюватися, наприклад, у випадку внесення змін до П(с)БО, статутних вимог чи якщо зміни, які вносяться, містять достовірнішу інформацію.

Наказ про облікову політику зазвичай включає два розділи: організаційний (регламентує побудову бухгалтерської служби і порядок ведення бухгалтерського обліку) та методологічний (описує методи, процедури і попередні оцінки, вибрані підприємством для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності).

У зв’язку зі змінами, внесеними з 19.08.2014 р. до П(С)БО 21 “Вплив змін валютних курсів”, підприємство може вибирати один з альтернативних методів

визначення курсових різниць. Зміни були пов'язані з тим, що НБУ з 04.04.2014 р. відкоригував порядок встановлення валютних курсів.

Дискусію щодо порядку застосування підприємствами норм цих законодавчих актів було розпочато нами у публікації [1].

Одним із важливих елементів облікової політики для підприємств, що провадять ЗЕД, є порядок застосування курсу НБУ для господарських операцій за безготівковими розрахунками в іноземній валюті. Для безготівкових розрахунків використовують три варіанти застосування курсу НБУ, а саме на 00.00 дня здійснення операції, на 14.00 поточного дня або у сумі, визначеній у документах банку, з оглядом на особливості застосування банком валютного курсу на дату операції (табл. 1).

Таблиця 1

**Вибір варіанту застосування курсу НБУ до операцій
з валютою та статей балансу згідно П(С)БО 21**

Об'єкт	Валютний курс на початок дня	Валютний курс на кінець дня	Валютний курс банку
Операції в іноземній валюті під час первісного визнання	+		+
Сума авансу, надана іншим особам у рахунок платежів для придбання немонетарних активів і отримання робіт та послуг	+		
Сума авансу, одержана від інших осіб у рахунок платежів для поставлення готової продукції, інших активів, виконання робіт і послуг	+		
Монетарні статті на дату балансу		+	
Немонетарні статті, які відображені за історичною собівартістю на дату балансу	+		
Немонетарні статті за справедливою вартістю на дату балансу	+		

Іншим елементом облікової політики є порядок визначення курсових різниць на дату операції.

Це положення обов'язково повинне бути в наказі про облікову політику, оскільки для цієї ситуації основного варіанту обліку немає і підприємству треба визначитися, чи буде воно перераховувати курсові різниці тільки в межах суми господарської операції чи за всією монетарною статтею в цілому [2].

До складу елементів облікової політики щодо операцій з іноземною валютою також відносять проведення перерахунку залишків на кінець дня за тими монетарними статтями, за якими протягом дня здійснювалися операції із застосуванням курсу НБУ.

Таким чином, нормативні зміни, що відбулися стосовно операцій з іноземною валютою у 2014 р. суттєво вплинули на формування облікової політики підприємства. Як наслідок, виникла необхідність включення окремих пунктів щодо застосування курсу НБУ та визначення курсових різниць.

Список використаної літератури:

1. Височан О. С. Облікові наслідки зміни валютних курсів при імпорті товарів на митну територію України. Режим доступу. – [Електронний ресурс] <http://any-book.org>

2. Організаційно-методологічні засади облікової політики підприємства/ П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 3. – С. 3-10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу. <http://nauka.kushnir.mk.ua>

Смиковчук Т. В.,

кандидат економічних наук,

заступник директора з навчальної роботи

Коломийський політехнічний коледж Національного університету

“Львівська політехніка”

м. Коломия

Івасів І. М.,

магістр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні існує багато проблем інформаційного забезпечення, які негативно впливають на систему управління збутовою діяльністю підприємства. Серед них: недостатність або надлишок інформації, необхідної для якісного поточного і стратегічного управління процесом збуту продукції, що викликано недосконалістю та наявністю проблем у системі збору, накопичення, переробки, аналізу та контролю економічної інформації, а також при передачі та обміні інформаційних потоків на всіх рівнях управління. Ці проблеми набувають особливо значення в сучасних умовах невизначеності, особливо сьогодні в умовах проведення АТО, знецінення гривні, нестабільній політичній ситуації спостерігається постійне збільшення рівня ризикованості функціонування підприємств України. Проблеми інформаційного забезпечення управління збутом підприємства часто висвітлюються в економічній літературі. Багато праць присвячені вивченню питань пов'язаних з інформаційним забезпеченням управління збутом підприємства, функціям управління, які відповідають за інформаційне забезпечення системи збуту тощо. Найбільш активним елементом управління є система функцій управління, тому що побудова системи управління

підприємством підпорядкована цілям виробництва, досягнення яких забезпечується функціонуванням як усього підприємства, так і його окремих структурних підрозділів, які зайняті реалізацією управлінських функцій [1, с. 90].

Характеристика функцій управління збутом підприємства може включати:

- отримання значного доходу, збільшення обсягів продажу й частки ринків збуту;
- підвищення ефективності роботи збутового персоналу;
- оптимізація запасів готової продукції;
- надання додаткових послуг;
- вибір оптимальних каналів розподілу, що дозволить мінімізувати витрати транспортування;
- оптимізація витрат збутової діяльності;
- підвищення прибутковості через здійснення зовнішньоторговельних операцій на підприємстві;
- активізація рекламної діяльності, що дозволить стимулювати попит покупців [2, с. 462].

Перелік цілей може різнитися як на різних підприємствах, так і в різні періоди на тому самому підприємстві. Перераховані цілі збутової діяльності можуть залежати від того, на якому ринку функціонує підприємство – ринку виробника або ринку споживача. В обох випадках можуть з'явитися нові проблеми, рішення яких вимагатиме формування нових цілей [3, с. 478].

Таким чином, вище наведений перелік цілей функцій управління збутом може бути розширений залежно від конкретного стану внутрішнього й зовнішнього середовища підприємства. У зв'язку із цим у практиці господарської діяльності підприємства особливо важливою проблемою є розробка й використання прогнозів попиту й кон'юнктури, яка слугує основою для підготовки прогнозів реалізації продукції. Після визначення проблем і конкретних цілей визначаються шляхи, етапи й послідовність дій для їхнього досягнення, тобто розробляється план діяльності служби збуту.

Інформаційне забезпечення управління збутом повинно здійснюватися у відповідності з усім комплексом ринкових і виробничих факторів діяльності підприємства. Без виконання цього обліку система збуту вступає в конфлікт із установками маркетингової стратегії. Саме в системі збуту концентрується результат всієї маркетингової діяльності. Тому, навіть добре розроблена й правильно розрахована стратегія маркетингу може провалитися, якщо система збуту не відповідає поставленим завданням.

Список використаної літератури:

1. Костирко Л. А. Інформаційне забезпечення управління фінансово-господарською діяльністю промислових підприємств / Л. А. Костирко, Л. О. Сурженко // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 11. – С. 85-91.

2. Фоміна Т. В. Місце та роль внутрішньогосподарського контролю в системі управління підприємством / Т. В. Фоміна // Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету. Економічні науки. – Вип. 7. В двох ч. – Ч. II. – Кіровоград: КНТУ, 2005. – С. 461-464.

3. Жук В. М. До проблеми облікового забезпечення управління аграрним сектором економіки / В. М. Жук // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2008. – Вип. 16. – Т. 3. – С. 478-482.

СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ ТА ЕТНОТУРИЗМ: ЛОГІСТИЧНИЙ АСПЕКТ ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

Сільський туризм тісно пов'язаний з етнотуризмом та має логістичний аспект його підприємницького розвитку, який до цього часу не розкритий в літературі. Сільський туризм передбачає використання сільської місцевості у якості туристичної дестинації. Сільська місцевість є не єдиним етнотуристичним ресурсом для розвитку сільського туризму, оскільки існує декілька напрямків сільського туризму - за ступенем «віддаленості від цивілізації» - від дуже сільського – у дуже віддалених місцевостях, наприклад, у гірських регіонах, до приміського (є часто близьким до рекреації екскурсійного типу), але приваблювати туристів тут можуть також різноманітні етнотуристичні події - свята, фестивалі, художні конкурси, виставки тощо. Зміст та різновиди сільського туризму залежать від ступеню доступності території для туристів та різноманітності туристичної, у т.ч. етнотуристичної пропозиції. Сільський туризм при цьому може взаємодіяти з агротуризмом, екотуризмом та природничим туризмом. У розвитку сільського туризму важливе значення мають маркетинг та логістика, що пояснюється необхідністю врахування впливу сільського туризму не тільки на навколишнє сільське середовище, але також впливу на економічне та соціальне життя сільських громад.

Агротуризм є формою сільського туризму, який має своєю ресурсною базою працюючі фермерські господарства. Проживання агротуристів може бути у будинку фермера (система проживання та харчування «ліжко-сніданок» або у кемпінгу. Агротуризм може включати деякі види активної діяльності туристів – хайкінг (прогулянки), їзда на конях, а також тзв. «фермерські тури» чи допомогу

фермерам у їхній праці залежно від спеціалізації ферм та сезону. Нині агротуризм особливо розвинутий у Середземноморському регіоні, а також у США – у формі «туризму на ранчо», розвивається він і в Україні. При цьому можуть використовуватись і етнотуристичні ресурси, так у США – це традиції фермерської культури (джинсовий одяг, ковбойські чоботи, музика «кантрі»). Відповідні фестивалі кантрі-музики викликають велику цікавість серед місцевих мешканців та туристів, а місто Нашвілл у штаті Теннесі вважається «столицею» кантрі-музики в США, де проводяться щорічні музичні фестивалі. Традиції кантрі-культури стали основою для формування національно- та міжнародно відомих виконавців таких як Джонні Кеш, Джеррі Лі Луїс, Доллі Партон тощо. Агротуристичний бізнес може бути вагомим додатком до доходів фермерів, а також впливати позитивно на регіональний та місцевий економічний розвиток.

Як показує світова туристична наука і практика, забезпечити сталий характер розвитку сільського туризму можливо шляхом застосування принаймні двох основних логістичних понять: потужність (ємність) та зонінг. Концепція потужності (ємності) в туризмі означає певний обсяг туристичної активності (певний туристопотік), що може бути здійснений у певному місці (дестинації) без нанесення їй шкоди. Ця шкода може проявлятися у негативному впливі, по-перше, на ресурсну базу туризму (ресурсний аспект); по-друге, на навколишнє середовище (екологічний аспект); по-третє, на соціо-культурне середовище (соціо-культурний аспект); по-четверте, на економічне середовище (економічний аспект). Як правило, потужність (ємність) у туризмі асоціюється з певним пороговим значенням. Наприклад, це може бути мінімальна чи максимальна кількість відвідувачів за день, місяць, сезон, рік. Визначення туристичної потужності (ємності ресурсної бази) для різних видів туризму вимагає застосування різних підходів у кожному конкретному випадку, оскільки параметри та вимоги (рівні) задовільності відповідно можуть варіюватися під впливом багатьох чинників та змінних. Але певним чином визначені порогові значення потужності (ємності ресурсної бази) є підставою для формування політики сталого розвитку у туризмі, а на цій основі – визначення стратегії

управління і планування розвитку «сталого туризму», у т.ч. сільського туризму, з урахуванням його етнографічного аспекту.

Потужність (ємність) у туризмі є динамічною величиною і може змінюватися з часом, тому після її визначення, впровадження, контролю, моніторингу та зворотнього від неї впливу, необхідно постійно коригувати значення порогового рівня з метою його актуалізації. Враховуючи вимоги економічної та екологічної безпеки сільського туризму, в межах науково-обґрунтованих норм рекреаційного навантаження на природне середовище туристичні ресурси повинні зберігати здатність до самовідтворення. Практично рекреаційне навантаження виражається максимально можливим числом туристів, що перебувають на даній території, не призводячи до деградації природних екосистем, тобто з точки зору логістики туризму – це логістичний потенціал ресурсної бази туризму. На відміну від екології та рекреалогії, які зупиняються на визначені ємності ресурсної бази туризму, логістика туризму порівнює цей показник з існуючим туристопотоком і, відповідно, визначає логістичні стратегії безпечного управління сільським та агротуризмом з метою забезпечення його сталого характеру. Ці стратегії зводяться до двох основних типів – подальшого розвитку туристичної діяльності на певній території чи обмеження цієї діяльності з метою збереження ресурсної бази туризму.

Список використаної літератури:

1. Смирнов І.Г. Маркетинг у туризмі: навч.пос. / І.Г. Смирнов. – К.: КНУ ім.Тараса Шевченка, 2016. – 251 с.
2. Lomine L. Key Concepts in Tourism / L.Lomine, J.Edmunds. – N.Y.: Palgrave Macmillan, 2007. – 230 p.

ПОЛІТИЧНІ ЗАХОДИ ДЛЯ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Українські сільськогосподарські підприємства як соціально-економічний феномен розвивалися у складних умовах перехідної економіки, стикаючись з неминучими обмеженнями, накладеними недосконалим законодавством та іншими ринковими інститутами. Міжнародною фінансовою корпорацією визначені такі проблемні сфери в українському бізнес-середовищі, що створюють перешкоди для розвитку господарств: фінансування, оподаткування, перевірки, дозвільна система, реєстрація, ліцензування, стандарти та сертифікації, експорт. [2]

Державна інноваційна політика в Україні не створює умов, які б сприяли виконанню сільськогосподарськими підприємствами ролі головних новаторів у національній інноваційній системі. Господарства не мають стимулів для перетворення результатів досліджень і розробок у нові продукти та послуги і проведення власних НДДКР. Крім того, рівень інноваційного співробітництва між сільськогосподарськими підприємствами та установами, що займаються НДДКР, є низьким. Ключова проблема в Україні – розрив між заявленими політичними цілями та реальною реалізацією політичних заходів. Офіційні заяви щодо потреб в інноваційному розвитку не підтримуються ретельно розробленими заходами і, зокрема, відповідними та ефективними механізмами, програмами та рамковими умовами.

До запропонованих ЄС політичних заходів для активізації інноваційної діяльності на українських підприємствах відносять [1, с. 49-52]:

- кредитна підтримка підприємств, які займаються інноваційною діяльністю у вигляді компенсації відсотків по кредитах за кредитування інноваційних проектів; безвідсоткове кредитування інноваційних проектів у

пріоритетних напрямках; надання державних гарантій банкам, що здійснюють кредитування інноваційних проектів у пріоритетних напрямках; виділення у державному бюджеті на дослідження і розробки фіксованого відсотку на кредитну підтримку інноваційних проектів;

- запровадження на певний період часу пільгове оподаткування доходів новостворених підприємств (так званих “start-up”) у разі реалізації високотехнологічної продукції, експорту високотехнологічної продукції, придбання нових технологій, отримання доходів в результаті застосування винаходів;

- дослідження чи можливо (якщо так, то яким чином) включення податкового стимулювання досліджень і розробок у загальну податкову політику;

- у разі прийняття позитивного рішення щодо податкового стимулювання, запровадження пільгового оподаткування («податковий кредит» в Європі) досліджень та розробок у формі зменшення податку на прибуток на суму, що дорівнює певній частини витрат на дослідження і розробки протягом фінансового року, або підвищені норми списання витрат на дослідження та розробки, диференційовані для сільськогосподарських підприємств різних розмірів (125-200% від обсягу витрачених коштів на дослідження та розробки);

- розробка гармонізованих стандартів на основі міжнародних. Приведення стандартів ДСТУ у відповідність до Європейських стандартів.

У свою чергу це дозволить збільшити фінансові ресурси підприємств та створить стимули для проведення досліджень інноваційними фірмами. Кредитна підтримка інноваційної діяльності на сільськогосподарських підприємствах забезпечить стимулювання для реалізації інноваційних проектів. В результаті цього зросте кількість інноваційних підприємств, обсяги загальних витрат на інновації, модернізацію обладнання, технологій та програмного забезпечення, які використовуються підприємствами. Фіксований відсоток витрат на дослідження і розробки у державному бюджеті на кредитну підтримку сільськогосподарських підприємств сприятиме створенню та зростанню нових

наукоємних компаній та реалізації власних науково-дослідних проектів. Приведення українських стандартів у відповідність з міжнародними сприятиме впровадженню нових продуктів та послуг, що у кінцевому рахунку вплине на кількість інновацій на підприємствах та сприятиме інноваційній діяльності підприємств. Міжнародні стандарти дозволять подолати існуючі бар'єри, що заважають експорту української продукції та послуг, та допоможуть виходу підприємств на міжнародні ринки.

Список використаної літератури:

1. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. – Том 3. – Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів. – К.: Фенікс, 2011. – 76 с. – (проект ЄС «Вдосконалення старегій, політики та регулювання інновацій в Україні»).

2. Міжнародна фінансова корпорація [Електронний ресурс]. – Доступно з: www.ifc.org/

УДК 331.1: 631.11

Яців С.Ф., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

СОЦІАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

Аграрний сектор України, попри низку інституційних проблем, вважається привабливою для зовнішніх інвесторів сферою вітчизняної економіки. Діяльність у нашій країні сільськогосподарських підприємств, створених за участю іноземного капіталу, спостерігаємо упродовж тривалого періоду. Завдяки вкладенням закордонних інвесторів, переважно європейських, в Україні

створено низку потужних господарств, які використовують великі земельні площі, нарощують виробництво орієнтованої на експорт продукції. Очікуємо, що реалізація євроінтеграційних планів супроводжуватиметься розширенням присутності іноземного капіталу у вітчизняному аграрному секторі.

Іноземним інвесторам доводиться вступати в конкуренцію з власниками й керівниками діючих в Україні сільськогосподарських підприємств за право використання землі. Усім суб'єктам господарювання галузі потрібно переконувати власників земельних паїв, сільські громади, що їх діяльність відповідає суспільним інтересам, враховує потреби місцевого населення. Вагомим аргументом, який мав би використовуватись у цих процесах, є рівень соціальної ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств.

Соціальна ефективність відображає ступінь задоволення потреб колективу підприємства, його працівників у соціальних благах, підвищення рівня зайнятості. Показниками соціальної ефективності, що можуть бути визначені на основі звітності сільськогосподарських підприємств, виступають: рівень заробітної плати, кількість середньорічних працівників та видатки на оплату їх праці з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, плата за оренду 1 га сільськогосподарських угідь.

Аналіз соціальної ефективності сільськогосподарських підприємств з іноземними інвестиціями здійснювали на прикладі суб'єктів галузі у Львівській області, котрі використовували (орендували) понад 5 тис. га угідь. Наявність серед засновників представників іноземного капіталу встановлювали на основі інформації, що знаходиться у відкритому доступі – з використанням Інтернет-ресурсу *YouControl*. Виділено 7 великих сільськогосподарських підприємств, серед засновників яких є компанії, зареєстровані в європейських країнах – Великобританії, Данії, Кіпрі, Швеції, Ірландії, Мальті. Їх діяльність порівнювали з підприємствами області з площею землекористування понад 5 тис. га, засновниками яких були за офіційними даними лише зареєстровані в Україні особи, а також зі середніми по підприємствах області показниками (див. табл. 1).

Основні показники соціальної ефективності сільськогосподарських підприємств Львівської області, 2015 р.*

Показник	Підприємств з площею сільськогосподарських угідь понад 5 тис. га		Усього за сукупністю підприємств області
	створені за участю іноземного капіталу	створені за участю лише вітчизняного капіталу	
Кількість підприємств	7	4	170
Річна оплата праці одного середньорічного с.-г. працівника, тис. грн	81,1	18,9	32,3
Кількість середньорічних с.-г. працівників на 100 га с.-г. угідь, осіб	1,30	1,85	2,43
Видатки на оплату праці в основному виробництві на 100 га с.-г. угідь, тис. грн	105,8	34,9	78,5
Плата за оренду 1 га с.-г. угідь, грн	1176	1017	1034

* Розраховано за сукупністю сільськогосподарських підприємств Львівської області, які звітували за формою №50 сг.

Рівень оплати праці у сільськогосподарських підприємствах, створених за участю іноземного капіталу, в кілька разів перевищує офіційні показники оплати праці в інших підприємствах галузі, вигідно виділяється на фоні середньої заробітної плати найманих працівників в економіці Львівської області загалом. Привертає увагу той факт, що за даними звітності дуже низькою була оплата праці у групі великих сільськогосподарських підприємств, створених за участю лише вітчизняного капіталу. Зазначимо, що є певні зауваження й до відображення інформації про найм працівників у підприємствах з іноземними інвестиціями: у двох із них середня місячна заробітна оплата сільськогосподарських працівників за представленими даними не перевищувала 1 тис. грн. Однак здебільшого менеджмент таких підприємств значно

відповідальніший у формуванні соціального захисту своїх працівників, аніж вітчизняні бізнесмени.

Недоліком можна вважати меншу кількість робочих місць у великих підприємствах, створених за участю іноземного капіталу, з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Шість із семи досліджуваних підприємств спеціалізуються на виробництві лише продукції рослинництва, використовуючи потужну техніку в повністю механізованих виробничих процесах. Однак видатки таких підприємств на оплату праці з розрахунку на одиницю площі використовуваних угідь доволі високі, що передбачає й більші надходження до місцевих бюджетів.

В усіх виділених групах сільськогосподарських підприємств рівень плати за оренду угідь є приблизно рівним. Конкуренція за право оренди земельних паїв, з одного боку, вирівнює пропозицію відповідної плати з боку орендарів. З іншого боку, присутність серед претендентів на використання угідь зарубіжних компаній стимулює зростання орендної плати, збільшення частки грошової її форми.

Доходимо висновку, що діяльність сільськогосподарських підприємств з іноземними інвестиціями загалом сприяє утвердженню високих стандартів соціальної відповідальності в аграрному секторі України.

ЗМІСТ

		стор.
СЕКЦІЯ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ		
G.Cherevko	FRINCZISING JAKO CZYNNIK EUROPEIZACJI UKRAIŃSKICH PRZEDSIĘBIORSTW	4
Баланюк І. Ф., Дребот С. Д., Павлюк І. В.	БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ОСНОВА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	7
Березівський З.П., Березівська О.Й.,	ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	12
Вінська О.Й., Токар В.В.,	ПРОТИДІЯ МАРНОТРАТСТВУ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ	15
Войничка Л.Й.	ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ ТА ЗВ'ЯЗОК З ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ КРАЇНИ	18
Гавука І. С.	ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ В ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇНАХ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ	21
Дудка Р.В., Рулицька К.М.	РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ АДАПТАЦІЇ ДО ВИМОГ ЄС	25

Михальчук Л.Ю., Сиротюк Г. В.	МОРАТОРІЙ НА ПРОДАЖ ЗЕМЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ: ЗА І ПРОТИ	29
Гринькевич П. П., Матковський П. Є., Запухляк З. С.	ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	32
Іваницька Г.Б.	ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ МІЖНАРОДНИМИ РЕЙТИНГОВИМИ АГЕНЦІЯМИ	35
Липчук В. В.	ФОРСАЙТ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	39
Мельник Н. Б., Папушко М. Д., Білак Н. В.	РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	41
Музичка Р. О., Димид Л. В., Коцан С. І.	РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ В НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ	44
Поплавський В. Г.	РЕАЛІЇ ДЕРЖАВНОЇ АГРОТЕХНІЧНОЇ ПОЛІТИКИ	47
Руліцька К. М.	ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ІНТЕРЕС ДО УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	50
Сиротюк Г.В.	ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	52

Турчанська Л. М., Гомонець Р. П.	СУТНІСТЬ ТА ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГЛАМЕНТУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ	55
Черневий Ю. І., Запухляк З. С.	КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ДОМІНАНТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	59
Cherevko I.	ŚWIATOWY SYSTEM GOSPODARCZY JAKO PLATFORMA DLA FUNCKJONOWANIA PRZEDSIĘBIORTSTW	62
Шеленко Д. І., Ілиняк І. І., Джигринюк І. В.	ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ЕЛЕМЕНТ КУЛЬТУРИ БІЗНЕСУ	65
Яремчук О. М., Павлюк І. В.	ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В ТОВАРИСТВАХ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	69
<u>СЕКЦІЯ 2.</u> МЕТОДОЛОГІЧНІ І МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ		
Галушак І. Є., Юрчило І. Й., Даніловська О. П.	МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИТРАТ	73
Іваночко Н. В., Васильків В. Г.	ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА	76
Колодійчук І. А.	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ПІДХІД ЩОДО ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	80

Копчак Ю. С., Чайковський О. А.	ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	84
Марусик М. Я., Павлюк І. В.	УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ: ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ	88
Скрипник В. С, Зяць В. Т.	ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	93
Ткач О. В., Зварич М. П.	ЕМПІРИЧНІ МЕТОДИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ	97
Томенчук С. П., Кабан Т. П.	ПРИНЦИПИ, ЕТАПИ ТА МЕТОДИ ПІДГОТОВКИ УПРАВЛІНСЬКОЇ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ	100
Циріль Т. В., Корецька Г. Р., Гладій Х. І.	ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	103
Щербата І. В.	ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПРИЙНЯТНОГО РИЗИКУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	107
<u>СЕКЦІЯ 3. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ У АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ</u>		
Андрейчук Р. В., Андрейчук Л. М., Кабан Т. П.	БУХГАЛТЕРСЬКИХ ОБЛІК В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	112

Баланюк С. І., Музалевський А. П., Томчук Н. М.	ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	116
Глова В.С., Леоненко Н.В.	СПІВПРАЦЯ З НАУКОВИМИ ТА ВИРОБНИЧИМИ УСТАНОВАМИ – ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ	120
О. Hirnyk	OCENA ZNACZENIA DZIAŁALNOŚCI SYSTEMU BANKOWEGO NA RZECZ ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW	124
Гилка М. Д.	ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	126
Дочич П. Д. Гавука І. С.	ОЦІНКА РЕЗЕРВІВ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ М'ЯСНОГО СКОТАРСТВА В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	129
Колодійчук В.А.	ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ УНІФІКАЦІЇ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ЗЕРНОМ	132
Леоненко Н. В., Леоненко Р. Г., Запухляк З. С.	ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	135
Максимюк М. М., Мудрик І. В.	ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЩОДО ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	138

Михайлова Л.І.	ЕКСПОРТНІ ОРІЄНТИРИ ВИРОБНИКІВ МЕДУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	143
Михалюк Н.І. Лакіш Л.М.	ФІНАНСОВІ ВАЖЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ	146
Мисюк О. І., Рулицька К. М.	ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ	150
Редзюк Є. В.	ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛІВ УКРАЇНСЬКИМИ АГРОХОЛДІНГАМИ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ	154
Прядко О. М., Геріш С. В.	ОСОБЛИВОСТІ СПРОЩЕНОГО ПЛАНУ РАХУНКІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	158
Савка М. В.	СТАН РОДЮЧОСТІ ҐРУНТІВ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	162
Сас Л. С., Банашкевич Т. П., Стельмах В. В.	ОБЛІК ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА	166
Стрільчук Л. В., Стрільчук О. В., Білик С. В.	ОПЕРАЦІЇ З ІНОЗЕМНОЮ ВАЛЮТОЮ ЯК ОБ'ЄКТ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	170

Смиковчук Т. В., Івасів І. М.	ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПІДПРИЄМСТВА	173
Смирнов І.Г.	СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ ТА ЕТНОТУРИЗМ: ЛОГІСТИЧНИЙ АСПЕКТ ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ	176
Смулка О. І.	ПОЛІТИЧНІ ЗАХОДИ ДЛЯ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	179
Яців С.Ф.	СОЦІАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ	181

Наукове видання

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

МАТЕРІАЛИ

VI Міжнародної науково-практичної щорічної інтернет-конференції

Проблематика 2017 р.:
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У
АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

15-19 травня 2017р.

Редактор: Руліцька К. М

Папір офсетний. Друк на різнографі. Гарнітура Times.
Ум.др.арк.6,7 Ум.фарб.від.14,3
Тираж 300 прим.

Видавництво:
ТзОВ «Ліга-Прес»
79006 м.Львів, а/с 11018

Друк:
СПДФО «Марусич М.М.»
м. Львів, пл. Осмомисла, 5/11

тел.факс.: (032) 261-51-31