

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ



VIII Міжнародна науково-практична щорічна інтернет-конференція

«ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ»

Проблематика 2019 р.:

«Формування і ефективність використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств»

22-24 травня 2019р.

Львів - Ліга-Прес - 2019

VIII Міжнародна науково-практична щорічна інтернет-конференція

**«ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ»**

Проблематика 2019 р.:

**«Формування і ефективність використання ресурсного
потенціалу сільськогосподарських підприємств»**

22-24 травня 2019р.

УДК 338.12:338.1

Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств: матеріали VIII міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (15-19 травня 2017 р). Проблематика 2019 р.:

«Формування і ефективність використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств»

– Львів: Ліга-Прес, 2019. – 322 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

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, 2019

© ТзОВ «Ліга-Прес», 2019

СЕКЦІЯ 1.

**СУТНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ, ФОРМИ І ШЛЯХИ
ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.**

ПОНЯТТЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Питання сутності ресурсного потенціалу належить до найбільш важливих у гроні питань, що формують зміст економічної науки в найбільш загальному її розумінні. Складність формування розуміння сутності ресурсного потенціалу, адекватного дійсній його сутності, обумовлена неоднозначністю трактування самого поняття «ресурс» як економічної категорії та великою кількістю видів цих ресурсів. Останнє особливо актуальне для підприємств саме галузі сільського господарства, оскільки сама ця галузь є абсолютно специфічною серед інших галузей економіки, що обумовлюється використанням в якості виробничих ресурсів у сільськогосподарських підприємствах природних умов здійснення процесу виробництва – землі, води, повітря. Саме оптимальна комбінація зазначених ресурсів та рівень їх якості у визначальній мірі впливають на кінцеві результати функціонування сільськогосподарських підприємств та, відповідно, рівня його економічної і соціальної ефективності. Тому проблема відповідного узагальнення існуючих точок зору на сутність ресурсного потенціалу та формування хоча б у якійсь мірі її однозначного трактування постійно потребує належної уваги з боку науковців – щоб однозначно сприймати певні проблеми розвитку сільського господарства, потрібно однозначно трактувати зміст понять, які застосовуються для окреслення існуючих проблем.

Отже, починаючи процес заглиблення у зміст поняття ресурсного потенціалу, логічно буде звернути увагу на те, що чисто семантично це поняття характеризує певний потенціал відповідних ресурсів. Але це зовсім не відповідає достатньо широко розповсюдженому у економічній літературі

трактуванні ресурсного потенціалу як сукупності наявних ресурсів або сукупність різних видів потенціалів – природного, виробничого, інтелектуального *etc.* Принципова різниця між цими підходами полягає в тому, що процес використання ресурсного потенціалу передбачає утворення синергічного ефекту від того, що цей потенціал в процесі його використання повинен функціонувати як система, а не просто як набір ресурсів.

Особливою характерною рисою потенціалу як такого є те, що, ґрунтуючись на тлумаченні у Webster's New Encyclopedic Dictionary (1995, с.788) терміну «potential» як «capable of becoming real», що означає «здатний стати реальністю», зміст цього терміну логічно було б розглядати як «те, що може стати реальністю». Тобто, беручи річ практично, потенціал – це є те, що може бути, але його наразі немає – воно є лише «в потенції», тобто – потенційно, і лише при певних умовах може виступити як реальна величина (згадаймо фізику, де потенціальна енергія може перетворюватись у кінетичну за певних умов). Отже, потенціал – це практично є можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані при відповідній потребі і за відповідних умов.

Процес перетворення ресурсного потенціалу у реальну ресурсну базу відбувається шляхом реального використання цього потенціалу – це і є процес реалізації ресурсного потенціалу і перетворення цього потенціалу на реальну продуктивну силу. Для того, щоб ресурсний потенціал дав максимальну віддачу, він повинен бути максимально реалізований, тобто - використаний по-максимуму, тобто – максимально ефективно, що є похідним від його структури і від умов його використання. Структура ресурсного потенціалу повинна максимально відповідати виробничому напрямку підприємства.

Ресурсний потенціал як поняття суттєво і принципово відрізняється від потенціалу виробничого – останній характеризує потенційний максимальний обсяг продукції, який може бути вироблений підприємством (чи галуззю і т.п.). Зрозуміло, що чисто логічно виробничий потенціал безпосередньо залежить від ресурсного потенціалу – від його обсягу і від його структури, тобто – ступеня її

оптимальності і відповідності виробничому напрямку підприємства. Від цього залежить як обсяг виробленої продукції, так і ефективність її виробництва.

Таким чином, ефективність використання ресурсного потенціалу у всіх його аспектах залежить від його структури і від умов його використання.

Умови використання ресурсного потенціалу підприємства включають аспекти його якості – якщо всі частини цього потенціалу мають високий рівень якості, а, наприклад, персонал і працівники підприємства не мають достатнього рівня кваліфікації, то максимуму ефекту від використання наявного ресурсного потенціалу у даному підприємстві досягнути буде вкрай проблематично.

Очевидно, для повноти адекватного дійсності розуміння сутності ресурсного потенціалу слід окремо зупинитись на сутності поняття ресурсів. По суті, «ресурс» – це також не звичний для широкого загалу «засіб». Поняття ресурс має французьке походження (від фр. *ressource* - «допоміжний засіб») і означає кількісно вимірювану можливість виконання будь-якої діяльності людини або людей; умови, що дозволяють за допомогою певних перетворень отримати бажаний результат. Практично ресурс – це є все, що використовується цільовим чином, в ході і для здійснення цільової діяльності людини. Поняття ресурс є близьким (але не збігається за змістом) з поняттям потенціал, який, в широкому сенсі, розглядається як «запасні» кошти. Тобто, ресурс, як і потенціал, має характер можливості, а не реальної речі.

Не викликає сумніву, що обчислення обсягу ресурсного потенціалу підприємства є високо проблемним в силу викладених вище умовностей цієї величини, оскільки обчислювати можливості завжди важко, і це потребує окремого, більш солідного дослідження. Очевидно, для практично вжитку доцільним буде обчислення не стільки ресурсного потенціалу підприємства, скільки сукупності засобів виробництва цього підприємства, оскільки саме ця величина може в якійсь мірі бути наближена до вартості його ресурсного потенціалу. Наразі можна сказати, що сумарна оцінка цієї сукупності засобів виробництва може бути здійснене лише у вартісному вигляді. Тобто, фактично визначення обсягу ресурсного потенціалу підприємства є визначення його вартості через сукупну вартість засобів виробництва, на яку в першу чергу

впливає ціна всіх засобів даного підприємства. Ступінь наближення оцінки сукупності засобів виробництва до оцінки ресурсного потенціалу залежить від ступеня реалізації цього потенціалу, про що мова йшла дещо вище. Тобто, наразі вживання терміну «ресурсний потенціал» абсолютно не відповідає тим обставинам, у яких він практично і широко вживається.

Використані джерела:

Webster's New Encyclopedic Dictionary.1995. New York: Black Dog & Leventhal Publishers Inc.1639 p.

Мовіле І. В., д. Хаб. ек. н., доцент,
Бельський державний університет ім. Аліку Руссо,
Республіка Молдова
ORCID ID: 0000-0001-9989-5905

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ І ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ І МУНІЦИПАЛІТЕТУ

Міжнародна інтеграція Республіки Молдови до Європейського Співтовариства, динамізм і розвиток бізнесу в умовах ринкової економіки кінця ХХ і початку ХХІ століття справили переорієнтацію менеджменту молдавських підприємств.

З іншого боку, регіональний розвиток, децентралізація управління, нерівномірність і диференціація розвитку регіонів Республіки Молдова, а також проблеми регіонального ринку праці зумовлюють особливості формування стратегічної конкурентоспроможності людського капіталу [1]. Доведено, що конкуренто-здатність робочої сили на ринку праці є важливим показником розвитку регіону та підвищення рівня / якості життя населення не тільки на національному, а й муніципальному рівні [2].

Розглянемо Стратегію сталого розвитку муніципалітету Белць - Горизонт 2019, яка передбачає реалізацію розвитку шляхом досягнення економічного і соціального єдності, забезпечення сталого позиціонування мун. Белць серед економічно розвинених міст, підвищення добробуту громадян шляхом поліпшення якості життя, збереження культурних цінностей. При цьому, стратегічними цілями є такі такі:

- Розвиток і модернізація реального сектора економіки;
- Освоєння і підвищення ефективності управління муніципальною власністю;

- Покращення фізичної інфраструктури та підвищення якості комунальних послуг;
- Забезпечення житловим фондом та відповідною інфраструктурою;
- Підвищення якості і диверсифікація медичних послуг;
- Розширення доступу до освіти і забезпечення оптимальних умов для ефективного і результативного навчального процесу;
- Підвищення рівня соціальної інтеграції та поліпшення умов надання послуг соціальної допомоги та ін. [4].

Стратегія сталого розвитку мун. Белць на період 2016-2019 р є документом, що містить аспекти управління, бачення і стратегічні цілі для подальшого розвитку муніципалітету і громадян, що сприяє процесу прийняття рішень у всіх областях життєдіяльності на місцевому рівні і прогнозованого бюджету. При цьому, в документах відмінні не тільки терміни і стратегічні цілі розвитку, але і механізми реалізації поставлених цілей. Також не проглядається єдність і взаємозв'язок цілей щодо розвитку людського капіталу. Крім того, регулююча підсистема щодо формування людського капіталу знаходиться під впливом постійних реформ, характеризується частої зміни стратегічних пріоритетів, невідповідності механізмів потребам ринку праці. Ці та інші проблеми знаходяться під пильною увагою вчених і економістів країни.

У Республіці Молдова дослідження проводилися в області стратегічного формування та ефективного реалізації людського потенціалу, стратегічного розвитку регіонів, конкурентоспроможності людського капіталу. Однак, ці дослідження проводилися окремо, виявляючи характерні особливості в окремих областях.

Разом з тим, практика застосування стратегічного менеджменту в умовах регіонального та муніципального розвитку стикається з проблемами, пов'язаними з недостатнім обсягом знань в області розробки стратегій розвитку людського капіталу та формування стратегічної конкурентоспроможності. У політиці регіонів Молдови не приділяється достатньо уваги розвитку людського капіталу, що є на наш погляд, недоліком при розробці стратегій.

В результаті проведених автором досліджень була розроблена Стратегія розвитку людського капіталу в Північному регіоні Республіки Молдова. На наш погляд ця стратегія дозволить підприємствам сформувати стратегічну конкурентоспроможність бізнесу на базі конкурентних переваг людського капіталу підприємства, а регіону досягти економічного і соціального ефекту - стратегічного підвищення рівня і якості життя населення. Основним елементом даної стратегії є стійке бачення - розвиток регіону на основі формування стратегічної конкурентоспроможності людського капіталу.

В процесі розробки стратегії особлива увага була приділена наступним моментам:

- аналізу демографічної ситуації в регіоні, показниками народжуваності, смертності, демографічного навантаження населення;
- якісному і кількісному аналізу підготовки людського потенціалу (підростаючого покоління) в дошкільних та навчальних закладах, розрахунку потреби національної економіки та регіону, зокрема, в трудових ресурсах в майбутньому;
- аналізу впливу факторів на ефективне формування і реалізацію людського потенціалу на підприємствах;
- аналізу розвитку людського потенціалу в північному регіоні: регіональна політика, існуючі стратегії розвитку регіонів і людського потенціалу, розроблені на національному рівні і затверджені урядом Республіки Молдова;
- аналізу стратегічних інтересів суб'єктів національної економіки та перспектив інтернаціоналізації бізнесу молдавськими підприємствами.

СВОТ - аналіз і аналіз розвитку людського капіталу в Північному регіоні показують, що основними стратегічними питаннями в регіоні є:

1. Як підвищити рівень і якість життя населення, а також і конкурентоспроможність людського капіталу в регіоні?
2. Як ефективно формувати і використовувати людський капітал в регіоні?

3. Як ефективно використовувати і розвивати існуючу соціальну інфраструктуру для розвитку людського потенціалу?
4. Як посилити взаємодію підприємств, організацій та навчальних закладів по ефективному формуванню людського потенціалу?
5. Як забезпечити активну участь населення, місцевої влади, керівників підприємств і працівників у розвитку інтелектуального, кваліфікаційного та інноваційного потенціалу працівників?

Дослідження показали, що формування стратегічної конкурентоспроможності людського капіталу регіону являє собою складний і багаторівневий процес стратегічного менеджменту, яке можливо здійснити, використовуючи системно-інтегрований підхід. Тому, важливо, при реалізації стратегії створити систему, яка буде включати не тільки підприємства, а й установи місцевої і регіональної влади, навчальні заклади, громадські організації і суспільство в цілому.

Тільки в цих умовах можна отримати економічний і соціальний ефект від формування стратегічної конкурентоспроможності людського капіталу в регіоні - стратегічне підвищення рівня і якості життя населення. Основні дії по створенню цих зв'язків представлені в табл. 1, специфічними завданнями виступають: (1) Формування інституційної структурної одиниці регіонального значення для здійснення діалогу; (2) Створення і розвиток соціальних структур і (3) Удосконалення політики розвитку людського капіталу в регіоні.

Таблиця 1. Основні дії по створенню та вдосконаленню взаємозв'язків між суспільством, навчальними закладами, економічними агентами та місцевої влади щодо розвитку людського капіталу в регіоні

специфічні завдання	Дії (адресність дій)	передбачуваний результат
Формування інституційної структурної одиниці регіонального значення для здійснення діалогу	<ul style="list-style-type: none"> • Створення підрозділу на базі Агентства регіонального розвитку «Північ», відповідального за впровадження і моніторингу Стратегії розвитку людського капіталу в регіоні (Агентство з розвитку). • Організація і проведення інформаційних семінарів про можливості розвитку регіону через формування конкурентоспроможності члове-чеського капіталу (АРРС, муніципальна влада). • Подання населенню інформації щодо реалізації людського капіталу в регіоні і перспективних планів (АРРС, муніципальна влада). • Організація публічних консультацій та круглих столів щодо вдосконалення стратегії розвитку людського капіталу в регіоні (БДУ). 	Стабільний діалог з економічними агентами та населенням
Створення і розвиток соціальних структур	<ul style="list-style-type: none"> • Створення громадських організацій, метою яких є формування соціальної конкурентоспроможності населення (місцева влада). • Розвиток існуючих соціальних структур і залучення їх до процесу розвитку людського потенціалу регіону (муніципальна і місцева влада). 	Розвинені соціальні структури
Удосконалення політики розвитку людського капіталу в регіоні	<ul style="list-style-type: none"> • Затвердження і моніторинг політики розвитку людського капіталу в регіоні через формування конкурентоспроможності 	Досягнення соціального ефекту - підвищення рівня і якості життя

Джерело:[3].

Впровадження Стратегії розвитку людського капіталу і виконання дій по створенню та вдосконаленню взаємозв'язків між суспільством, навчальними закладами, економічними агентами та місцевої влади дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємств і регіону, а також отримати економічний і соціальний ефект для окремої людини і суспільства в цілому.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Belostecinic G. Dezvoltarea economică a Republicii Moldova. În: Revistă de Știință, Inovare, Cultură și Artă, AȘM, nr. 1 (12), februarie 2009. p. 52-54.
2. Bîrcă A. Abordarea strategică a resurselor umane în cadrul organizațiilor. În: Analele Academiei de Studii Economice din Moldova. ed. a III-a. Chișinău, Editura ASEM, 2005. p. 48-52.
3. МОБИЛЭ, Ирина, *Анализ экономической подсистемы развития регионов в контексте формирования эффективной региональной политики Республики Молдова*. În: *Инфраструктура рынка*. Науковий журнал 2017, Випуск 8, Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій, Одеса, Україна, p. 114-119.
4. MOVILĂ, Irina, *The strategic development of human resources as a priority policy in the agriculture of the Republic of Moldova*. În: *Організаційно-економічні та правові проблеми розвитку сільського господарства та сільських територій: Збірник наукових доповідей та статей*, Львів: Видавництво НВФ ТЗОВ „Українські технології”, 2012, p. 61-65.

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ

Адаптація державної політики та механізмів регулювання сучасним викликам, загрозам та потребам є необхідною складовою економічного, соціального, політичного, демократичного та культурного розвитку суспільства. Сьогодення вимагає внесення відповідних змін у систему державного регулювання і більш повного використання економічного інструментарію і контролю за відтворенням процесів, які є вирішальними для успіху реформ.

Поява складних нових загроз і викликів, які мають як прямий, так і гібридний характер, актуалізує необхідність формування відповідних механізмів подолання наслідків цих негативних факторів. Світовий досвід успішних економік свідчить про те, що це реформи, які були чітко узгоджені щодо взаємозв'язку цілей і завдань державної політики, а їх послідовність і прозорість були найбільш ефективними.

Відомо, що структурні зрушення в національній економіці передбачались всіма державними програмами розвитку економіки України на усіх рівнях. Однак, національна та регіональна економіки залишаються неадаптованими до вимог інноваційного, конкурентонасиченого глобального економічного простору.

Процеси європейської інтеграції, що ведуться, зміцнення міжнародного, а особливо міжрегіонального співробітництва роблять надзвичайно актуальним питання реалізації нового комплексу цілей і політики. Зокрема, це потрібне для забезпечення впровадження системних реформ та підвищення конкурентоспроможності національної економіки та національної безпеки, а також забезпечення якості суспільних товарів та послуг.

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою доводить, що розвиток національної та регіональної економік неможливий без використання системи прогнозування, як ефективного механізму прийняття управлінських рішень. У наш час держава потребує ефективної сучасної системи прогнозування, яка би показувала реальну картину стану справ.

Прогнозування має ключове значення в системі управління процесами соціально-економічного розвитку регіону. Підготовка і реалізація рішень потребують сучасного інструментарію реалізації процесу прогнозування.

Система прогнозування покликана охоплювати сферу методології і організації розробки прогнозів. Науково обґрунтовані відповіді мають стати результатами процесів прогнозування соціально-економічного розвитку галузі чи регіону. Задля забезпечення цієї мети система регіонального прогнозування повинна мати змістовну методологічну і структурну єдність незалежно від специфіки прогнозованих об'єктів. Результати соціального і економічного розвитку здатні забезпечити необхідний рівень задоволення потреб суспільства в майбутньому, вберегти від загроз негативного впливу та позначитись на реалізації організаційнотехнічних заходів [2].

Довгострокові, середньострокові та короткострокові прогнозні і програмні документи визначають цілі і пріоритети соціально-економічного розвитку та заходи, які необхідно здійснити для їх досягнення [1]. На будь-якому етапі потрібно вміло і доцільно застосувати інструменти прогнозування, зокрема економічної діагностики.

Ринкова економічна система базується на вільних ринкових відносинах. Важливо брати до уваги аспекти стратегічноно планування та прогнозування результатів як на рівні регіону, так і на рівні держави. У процесі прогнозування розвитку галузі чи регіону не можна зважати лише на припущення, - тут необхідно застосовувати інструментарій економічного діагностування.

Необхідно враховувати як якісні, так і кількісні зміни, використовувати методи як подійного, так і прецесійного експертного прогнозу. Слід розглядати економічні, соціальні та інші процеси процеси як динамічну систему, що володіє деякою інерцією, із багажем певних закономірностей розвитку. Після

такого тривалого аналізу можна говорити про поширення чи розповсюдження результатів на майбутні процеси розвитку на певний період.

Оцінювання перспектив об'єктивно існуючих напрямів розвитку суспільної діяльності потребує формування прогностичного стилю мислення, відповідних знань і компетенцій, високого ступеня загальної культури й освіченості, вміння бачити і розуміти зміни й тенденції навколишнього середовища, вміння використовувати науково обґрунтовані методології прогнозування та їх інструментарій. Усе це потребує систематичного підвищення кваліфікації фахівців з прогнозування [2].

Перспективами подальших досліджень є обґрунтування методології прогнозування на національному, регіональному рівні та на рівні галузі чи конкретного підприємства у сучасних ринкових умовах. Сьогодні інтенсивно розвиваються нові типи систем планування, тому вчасно приймати ефективні управлінські рішення, які базуються на достовірних прогнозах є життєво необхідним. Це дасть змогу підприємствам, галузям, регіонам та національній економіці загалом бути конкурентоспроможними у сучасному економічному світовому прогресивному середовищі.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Концепції вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України. [Електронний ресурс]. Доступно з : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/504-2006-%D1%80>.
2. Бобровська О. Ю. Еволюція прогнозування розвитку соціально-економічних процесів: стан і напрямки удосконалення. [Електронний ресурс]. Доступно з : [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2011-02\(6\)/11boysnu.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2011-02(6)/11boysnu.pdf)

Живко З.Б., д.е.н., професор
ID ORCID – 0000-0002-4045-669X
Львівський державний університет внутрішніх справ, м.Львів
Живко О.В., Шегинський І.І., студенти
Львівський державний університет внутрішніх справ, м.Львів

КРЕДИТИ ТА ІНВЕСТИЦІЇ В УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

Зміна системи управління економікою держави та її земельними ресурсами, зокрема, в умовах росту економіки в короткі терміни є безперечно революцією, як в економічній, так і в соціальній сферах. Велика кількість навіть державних службовців на сьогоднішній день недостатньо обізнані щодо реального стану економіки країни і необхідності її нагального реформування, тому такий очевидний стан справ об'єктивно стримує перехід до нової, більш прогресивної, моделі управління країною без корупції та криміналу. З цього випливає обґрунтоване судження, що радикальні зміни в господарській та кадровій політиці вже давно на часі. Науково-теоретичні аспекти інфраструктурної перебудови економіки України в умовах фінансової кризи досліджували багато вчених, зокрема, в працях Геєць В.М., Мартин О.М., Рогач О.І., Сохацька О.М., Сохнич А.Я., Федулова Л.І., Шевчук В.О. та інші.

Все ж залишається низка питань, які потребують науково-методологічного обґрунтування. У сьогоднішніх умовах не проведений економічний аналіз причин, які примушують міжнародні фінансово-кредитні організації співпрацювати з Україною та країнами, що мають найнижчий кредитний рейтинг. Також необхідно провести аналіз та обґрунтування наукових підходів щодо інфраструктурної перебудова економіки України в умовах фінансової та соціально-політичної кризи.

Радикальні зміни в управлінні державою, які розроблені міжнародною науковою спільнотою, вже давно готові до запровадження, але це безумовно призведе до заміни старої традиційної групи політиків-бізнесменів на нових

реформаторів і фізична протидія новим підходам у цьому випадку є неминучою. Дуже актуальним є питання зниження напруги протистояння між очільниками старих та нових методів в управлінні земельними ресурсами.

На жаль, економіка нашої країни не була, і досі не є готовою до економічно правильного споживання наданих кредитів. Ці кредитні ресурси потрібно було направити на модернізацію реального сектору економіки, натомість ці гроші накопичувалися у приватних банках, а потім через їх заплановане банкрутство розкрадались і переводились на рахунки в закордонні банки в офшорі. У підсумку, Україна замість прибутків отримала величезні борги. Як показала практика, цей механізм розвалу держави діє і донині. Прямі іноземні інвестиції замість росту значно впали (рис. 1). Після виведення за кордон значної частини банківських ресурсів банки втрачали стабільність через низьку капіталізацію і закривались, а залишки коштів перераховувались у Державний фонд гарантування вкладів. Таким чином за останні роки сума залишків склала 380 млн. долл. США, але її оцінили в 87 млн. долл. США, різниця очевидно була приватизована [1].

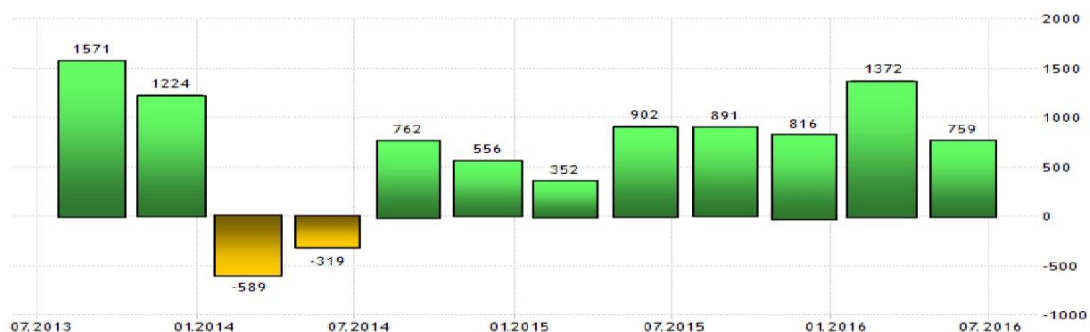


Рис. 1. Прямі іноземні вкладення, млн. дол. США [1].

Такі маніпуляції у фінансовій сфері завдали значних матеріальних збитків збіднілому населенню.

Нескладні розрахунки закордонних економістів показують, що борги держави нарастають такими темпами, що через 2,5-3 роки прийдеться віддати у погашення боргів значну частину родючої сільськогосподарської землі. Тут важливо зазначити, що у заставу підуть і пайові землі 6,5 млн. селян, якими вони тепер володіють [1]. Зрозуміло, що віддавати іноземним банкам свої землі

ніхто не збирається, тому й прогнозувати розвиток подій тепер ніхто не береться. Але, враховуючи світовий досвід, можна зазначити, що Україна в такій ситуації не одинока, можуть початись громадянські заворушення та акти громадянської непокори, які спричинять значні економічні втрати. Як показує досвід протистояння населення, безробітних громадян, які вміють використовувати зброю, вже сьогодні більше 5 млн., так що воювати за будь-що є кому і це вносить соціальну нестабільність в наше суспільство. Такі загрози не спонукають закордонних інвесторів вкладати довготривалі інвестиції в нашу економіку.

Все керівництво країни активно працює над залученням все нових і нових кредитів, з яких вони потім отримують величезні статки. Складається враження, що отримання кредитів і є головною ціллю керівництва держави. Щоб не відповідати за розбалансований житлово-комунальний сектор та більше 3000 державних підприємств, які керівництву тільки знижують рейтинги, вони вирішили їх приватизувати, з передачею, як правило, у свої руки та передати відповідальність за зруйнований житлово-комунальний сектор на місцеві органи влади, під приводом запровадження децентралізації та примарної передачі прав на місця.

Наразі, вкрай потрібних грошей на модернізацію комунального сектору економіки у сумі 600 млрд. дол. США на місцевому рівні немає, і зрозуміло, що у найближчі 25 років вони не з'являться. Економіка України знаходиться в такому стані, що простою косметичною заміною облич у Кабінеті Міністрів України чи Верховній Раді України вже не обійтись. Україна балансує на грані загрозового спочатку економічного, а потім і політичного розладу. І протидіяти цьому згубному для загальної економіки процесу дуже складно.

Список використаної літератури:

1.Сохнич А.Я., Живко З.Б., Верескля М.Р. Економічний аналіз системи управління земельними ресурсами. Львів: Ліга-Прес, 2017. 47 с.

Левандівський О. Т.
к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів
ORCID 0000-0002-5819-8377
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя
Стефаника»
м. Івано-Франківськ,

ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах господарювання сільськогосподарські підприємства відчують потребу в інвестиційних ресурсах. Їх можна класифікувати за різними критеріями. Ми поділяємо думку тих науковців, котрі до інвестиційних ресурсів відносять: власні, позичкові, залучені та бюджетні [1].

Власні фінансові ресурси – це амортизаційні відрахування, прибуток після сплати податків, продаж частини активів, а також грошові надходження від реалізації вибракуваної худоби з основного стада, виручка від ліквідації основних засобів, страхові відшкодування за основні засоби, вибулі внаслідок стихійного лиха підприємств.

Важливим джерелом формування інвестицій є амортизація. Сьогодні системою обліку амортизації не передбачено її нагромадження в амортизаційному фонді, а за його відсутності на підприємствах амортизаційні відрахування надходять до господарського обороту та використовуються для розв'язання господарських завдань, що не завжди пов'язані з цільовим призначенням амортизаційних відрахувань.

Позичкові фінансові засоби – це кредити банків, інвестиційних інститутів і бюджетних організацій, випуск боргових цінних паперів. Останнім часом значно збільшились обсяги кредитів, спрямованих в даний сектор, зокрема, завдяки впровадженню механізму здешевлення кредитів шляхом часткової компенсації кредитної ставки за ними. Статистика свідчить, що насправді банки хочуть і кредитують агробізнес. На сьогодні цей сегмент складає непропорційно велику частку в загальному кредитному портфелі банківського сектору – 14%,

хоча частка агросектору у ВВП значно менша. Майже половина банківських кредитів аграрному сектору – це невеликі кредити від 2-х до 10-ти млн грн. Темпи приросту кредитного портфеля для агросектору протягом останніх двох років перевищували 20%. Рівень дефолтів серед позичальників аграрного сектору – у 1,5 рази менший, ніж у торгівлі – наступному за дисципліною обслуговування кредитів [2].

Якщо короткострокове кредитування розв'язує проблему отримання необхідних ресурсів для проведення польових робіт, то довгострокові кредити є необхідною вимогою для розширення виробництва та оновлення виробничих фондів. Головними причинами, що стримують розвиток довгострокового кредитування є: висока ціна кредиту; відсутність надійного позичальника; відсутність гарантій повернення кредиту; високий рівень витрат банків з надання послуг; відсутність практики страхування неповернення кредитів тощо. Особливості ведення сільського господарства (сезонність виробництва та порівняно довга тривалість обороту капіталу в галузі) обумовлюють особливу важливість довгострокового кредитування.

Залучені фінансові ресурси – це кошти від продажу інвестиційних цінних паперів, пайових та інших внесків фізичних і юридичних осіб, венчурний капітал. Головними перешкодами для залучення іноземних інвестицій є: нестабільне та надмірне державне регулювання; нечітка правова система; мінливість економічного середовища; корупція; великий податковий тягар; проблеми щодо встановлення чітких прав власності; низький рівень доходів громадян; труднощі в спілкуванні з урядом та приватизаційними органами; мінливість політичного середовища; відсутність матеріальної інфраструктури; проблеми виходу на внутрішній та зовнішній ринки та інші. Однак, Україна має і низку чинників, які приваблюють іноземних інвесторів: вигідне географічне розташування, низька ціна робочої сили, сприятливі кліматичні умови.

Бюджетні джерела інвестиційної діяльності – це асигнування, які здійснюються державою частково або повністю для реалізації важливих капіталомістких проектів у розвиток сільського господарства, наприклад у меліорацію. Ні зараз, ні в майбутньому не можна відмовлятися від державних

вкладень в сільське господарство. Одержувачів державного бюджетного фінансування слід обирати на конкурсній основі під відповідні проекти або програми. Повернення державних коштів має забезпечуватися зобов'язаннями одержувача у договорі, складеному за підсумками конкурсу.

Загальний обсяг видатків на АПК та надання кредитів Мінагрополітики у 2019 році складає 15 млрд грн. Фінансування з державного бюджету – 6,9 млрд грн., в тому числі по загальному фонду – 5,9 млрд грн. [3].

На регіональному рівні фінансуються регіональні програми та підприємства, що знаходяться у власності територій. При розподілі відповідальності між бюджетами різних рівнів важливо враховувати пріоритетність фінансування з державного бюджету програм підготовки кадрів і створення загальних умов для функціонування ринку в сільському господарстві. Державні централізовані капітальні вкладення, передбачені в державних інвестиційних програмах, та асигнування на капітальні затрати в сільському господарстві, виділені на безповоротній основі, слід спрямовувати на будівництво сільськогосподарських і переробних виробничих об'єктів за швидкоокупними проектами.

Крім названих джерел інвестиційної діяльності підприємства можуть використовувати благодійні внески, пожертвування фізичних та юридичних осіб.

Таким чином, центральною ланкою інвестиційного процесу в сільському господарстві є пошук джерел інвестицій з одного боку, і напрямів інвестування з іншого. Це, насамперед, стосується інвестиційної політики кожного господарюючого суб'єкту.

Список використаної літератури:

1. Андрійчук В. Г. Економіка агропромислового комплексу: підручник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/75513/agropromislovist/dzherela_finansuvannya_investitsiy
2. Ваврищук В. В. Гроші – в землю: як поживити кредитування аграрного сектору в Україні? / В. В. Ваврищук. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agravery.com/uk/posts/author/show?slug=grosi-v-zemlu-ak-pozvaviti-kredituvanna-agrarnogo-sektoru-v-ukraini>
3. АПК – Бюджет 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://budget2019.info/priority/4>

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЯК ГОЛОВНА СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Забезпечення продовольчої безпеки визначено у якості одного з основних напрямів державної політики з питань національної безпеки в економічній сфері. Стратегією національної безпеки України передбачено необхідність забезпечення послідовності у здійсненні земельної реформи, забезпеченні на практиці пріоритетного розвитку агропромислового комплексу як основи продовольчої безпеки держави. Проте зазначені законодавчі акти мають суто декларативний характер і не визначають чітких механізмів управління системою продовольчої безпеки. Відсутні визначення об'єктів і суб'єктів управління, їх функцій і завдань, методів управління, комплексні критерії та інтегровані показники оцінки ефективності державного регулювання системи продовольчої безпеки і в цілому система моніторингу виконання прийнятих стратегічних рішень.

На сьогодні можливо виокремити наступні ключові загрози продовольчій безпеці української держави:

- висока частка витрат домогосподарств на продукти харчування у структурі їх загальних витрат;
- висока диференціація вартості харчування за соціальними групами; сировинний характер експорту сільськогосподарської продукції;
- незбалансоване споживання продуктів харчування населенням;
- низький рівень споживання продуктів тваринного походження в енергетичному раціоні населення;
- імпортозалежність країни за окремими продуктами;
- повільне впровадження міжнародних стандартів та систем якості продуктів

харчування.

Для системи продовольчої безпеки характерні певні принципи формування:

соціальність (цільова спрямованість на задоволення харчових потреб людини);

комплексність (одночасний вплив на всі складові системи);

системність (всебічний підхід до вирішення економічних, соціальних, екологічних та інших аспектів проблеми продовольчої безпеки);

адекватність у виборі регуляторів (неоднозначність їх дії на різних етапах розвитку економічної системи та в умовах зміни кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринків);

стійкість системи (обов'язкове дотримання вищевказаних принципів незалежно від зміни зовнішнього середовища).

Проблема продовольчої безпеки має вирішуватися не лише на національному, а й на регіональному рівні. Це обумовлено нерівномірністю соціально-економічного розвитку окремих територій держави, що є наслідком значних відмінностей в природно-кліматичних умовах, виробничо-економічному потенціалі.

Формуючи політику зовнішньої торгівлі аграрною продукцією з метою розвитку аграрного потенціалу, необхідно здійснити диверсифікацію географічних експортних ринків і товарної структури аграрного експорту за рахунок зростання частки перероблених продуктів харчування, а також розширити коло експортерів аграрної та продуктів харчування шляхом збільшення кількості малих і середніх виробників та переробників. Окремий напрям може зайняти зростання експорту до країн ЄС за рахунок органічної продукції. При цьому слід зазначити, що структура вітчизняного експорту аграрної продукції має характерну ознаку – внутрішньогалузеву спеціалізацію, зокрема, рослинництво (близько 70% виробленої сільськогосподарської продукції). У структурі валової сільськогосподарської продукції найбільш важливе значення відіграють зернові та зернобобові культури (26,5%), технічні культури (19,4%), овочі (18,1%), тваринництво (30% виробленої

сільськогосподарської продукції) представлене вирощуванням худоби та птиці (14,1%), виробництвом молока (11,5%) та яєць (3,6%). Україна є одним з найбільших світових виробників та експортерів сільськогосподарської продукції, вирощуючи понад 60 млн. т. зернових та більше 10 млн. т. насіння соняшника на рік, і є провідним світовим експортером соняшникової олії в (56% світового експорту).

Реалізація аграрної політики продовольчої безпеки передбачає необхідність забезпечення тісної взаємодії між усіма суб'єктами, що відповідають за процес її формування.

Список використаної літератури:

1. Global Hunger Index 2017 [Електрон. ресурс] // URL: [http:// www.globalhungerindex.org/pdf/en/2017.pdf](http://www.globalhungerindex.org/pdf/en/2017.pdf).
2. Волченко Н. В. Продовольча безпека: теоретичні аспекти та реалії сьогодення : монографія. Система національного менеджменту в контексті інтеграційного виміру. Суми: ПП Вінниченко М. Д., ФОП Литовченко Є. Б. 2014. С. 38- 57.
3. Петрушенко К.І., Григорьев Є.О., Павленко Г.М. Продовольча безпека в структурі сучасної економічної системи України. Вісник Одеського національного університету. 2017. Т. 22. Вип. 1 (54). С. 51-54.
4. Шевченко Н. О. Продовольча безпека як політичний та економічний пріоритет держави. *Інвестиції: практика та досвід*. №3. 2011. С. 111-113.
5. Ємець Ю. Г. Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції у контексті продовольчої безпеки України. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. Серія: Економічні науки Вип. 5. Том 3. 2012. С. 116-120.

РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Земля – це основна складова національного багатства держави та суспільства. Раціональне використання земель є важливою соціально-економічною передумовою для стабільного розвитку суспільства. Саме тому на сьогодні найбільшої гостроти набувають питання щодо раціонального використання земель сільськогосподарського призначення.

Дослідження поняття раціонального використання земель були представлені у працях провідних вчених-економістів, таких як М. С. Богіра, С. М. Волкова, В. Г. В’юна, В. В. Горлачука, Л. І. Дідковської, А. Я Сохнича, Г. В. Черевка, В. І. Ярмолюка, та М. І. Яцківа та ін.

М. С. Богіра та В. І. Ярмолюк розглядають раціональне використання землі як продумане зі всіх сторін застосування, що включає в себе цільове призначення землі, її охорону, ефективність використання та поліпшення (Богіра, Ярмолюк, 2011, с. 198).

Натомість дослідники В. В. Горлачук, В. Г. В’юн та А. Я Сохнич розкривають раціональне використання землі як поняття, що відповідає цільовому призначенню; забезпеченню високого рівня ефективності землекористування; охороні, яка направлена на запобігання незаконного вилученню земель, призначених для сільського господарства та захисту від надмірного шкідливого людського впливу; відтворенню і підвищенню родючості землі та зростанню продуктивності землі лісового фонду;

* Науковий керівник: д.е.н., професор Баланюк І.Ф.

забезпеченню нормативного функціонування режиму для використання земель будь-якого призначення (Горлачук, В'юн, Сохнич, 2002, с. 136).

С. М. Волков зазначає, що раціональним, можна вважати таке використання землі, при якому: здійснюється оптимальне поєднання суспільних, колективних та індивідуальних інтересів під час використання землі; забезпечується охорона та відтворення усіх корисних та продуктивних властивостей землі; досягається зростання ефективності виробничої та іншої діяльності; враховуються економічні, природні та інші умови та властивості усіх земельних ділянок як взагальному, так і конкретно по кожній ділянці (Волков, 2001, с. 202).

Г. В. Черевко та М. І. Яцків раціональне використання землі тісно пов'язують із її охороною і розглядають ці поняття як два взаємозалежні процеси, що спрямовані на збільшення продуктивних сил землі та передбачають: раціональний поділ земельного фонду між усіма галузями народного господарства та його ефективне використання; удосконалення структури окремих видів земельних угідь; розробку і застосування в практиці раціональної системи землеробства; дослідження і впровадження економіко-екологічної оцінки земель, та застосування її для планування розміщення й підготовки сільськогосподарського виробництва та ін. (Черевко, Яцків, 1995, с. 98).

Л. І. Дідковська також трактує поняття раціональне використання земель та охорону як взаємопов'язані елементи. Тобто це є багатогранне поняття, яке уособлює в собі складну єдину систему, що включає в себе менші підсистеми такі, як: екологічна, економічна та соціальна (Дідковська, 2006, с. 8).

Отже, аналіз вище наведених тверджень дає підставу стверджувати, що раціональне використання земель сільськогосподарського призначення – це, насамперед, використання земель за призначенням, при якому здійснюється їх охорона, ефективне використання та впроваджується система заходів щодо оптимізування розподілу земельного фонду та запобігання необгрунтованому вилученню земель.

Для повноти розкриття сутності твердження “раціональне використання

земель сільськогосподарського призначення” необхідно визначити основні його принципи. Проаналізувавши праці вчених, що займалися даним питанням, можна виокремити такі принципи:

- використання земель сільськогосподарського призначення тільки за цільовим призначенням;
- забезпечення економічно-ефективного та раціонального використання сільськогосподарської землі;
- здійснення охорони землі;
- врахування усіх належних умов для конкретної земельної ділянки під час сільськогосподарського виробництва;
- зменшення антропогенного навантаження на землі в процесі здійснення господарської діяльності;
- контроль збоку органів державного управління щодо використання та охорони земель сільськогосподарського призначення.

Вище наведені принципи є важливими і їх застосування допоможе краще зрозуміти сутність даного поняття. Звідси випливає, що питання раціонального землекористування є актуальним та потребує глибокого дослідження для того, щоб виявити, сформулювати та розробити систему заходів щодо ефективного використання землі в сучасних умовах трансформації та реформування земельних відносин.

Список використаної літератури

Богіра М. С., Ярмолюк В. І. Землепорядне проектування: теоретичні основи і територіальний землеустрій. К. : Аграрна освіта, 2011. 416 с.

Горлачук В. В., В'юн В. Г. та Сохнич А. Я. Управління земельними ресурсами. Миколаїв : Вид-во МФ НаУКМА, 2002. 316 с.

Волков С. Н. Землеустройство. Теоретические основы землеустройства. М. : Колос, Т. 1, 2001. 496 с.

Черевко Г. В., Яцків М. І. Економіка природокористування. посіб. Львів : Світ, 1995. 208 с.

Дідковська Л. І. Економічний механізм раціонального використання та охорони земельних ресурсів в аграрній сфері. К. , 2006. 20 с.

Андрейчук Л. М.

викладач

Надвірнянського коледжу Національного транспортного університету

<https://orcid.org/0000-0002-6649-9161>

м. Надвірна

Курляк М. В.

бакалавр спеціальності «Облік і оподаткування»

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. Василя

Стефаника»

<https://orcid.org/0000-0003-1166-5457>

Максимишин А. В.

бакалавр спеціальності «Облік і оподаткування»

<https://orcid.org/0000-0001-6543-334X>

м. Івано-Франківськ

ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЇХНЄ ЗНАЧЕННЯ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Загальновідомо, що інвестиції поживляють економічні процеси у тій країні, куди суб'єкти господарювання інвестують свої кошти з метою отримання максимального прибутку. Інвестиційні потоки можуть приходити, як із зовні, так і з внутрішнього середовища країни, але ніхто не буде вкладати свої кошти у країни з непривабливими економічними чи суспільно-політичними умовами.

Інвестиції (лат. *investio* – одягаю) – довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку [1].

Інвестиції грають вагомую роль у процесі становлення сучасної, успішної держави. Інвестиції стають тим рушієм, який виводить відсталі країни на рівень з провідними економіками світу.

Саме інвестиційні процеси приносять в країну необхідні грошові маси для її економічного розвитку. Роль інвестицій не можна переоцінити, вони сприяють налагодженню економічних процесів та загальноекономічне становища суб'єктів економічних відносин. Не кожна людина може відчути інвестиційний вплив на собі, але якщо такий присутній, стан речей в країні покращиться, рано чи пізно.

При здійсненні інвестиційної діяльності інвесторам для успішного інвестування необхідно спиратися на показники, що характеризують інвестиційну привабливість країн і регіонів та стан інвестиційного ринку. Оцінка інвестиційної привабливості держави – це складний процес, що вимагає врахування значної кількості чинників [2, с. 154].

Інвестори інвестують свої ресурси в ті країни, де є привабливі умови для ведення бізнесу: низька податкова ставка, гарантія захищеності вкладеного капіталу, стабільна політична ситуація тощо.

Часто саме податкова політика та стабільність податкової системи, стають найвагомішими факторами при виборі інвестором, куди саме він хоче вкласти кошти. Інвестори намагаються вивести кошти з багатих і успішних країн, але з високою податковою ставкою, в країни, що розвиваються з низьким податковим навантаженням.

Також, вагомим фактором стає суспільно-політичне становище в країні. Інвестори надають перевагу спокійним та стабільним країнам, де немає різного роду військових чи суспільних конфліктів на території.

Найбільше інвестицій приходить із закордону, від сусідів або різних інших інвесторів планети. Саме вони стимулюють ріст ВВП у країні, сприяючи внутрішнім, суспільно-економічним, позитивним процесам.

За перші півроку 2018-го приплив іноземних інвестицій в Україну склав 1,3 млрд доларів. За останні два роки іноземні інвестори найбільше вкладали у фінансову та страхову діяльність, а також оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспорту. Минулого року інвестиції надійшли й у сферу наукової й технічної діяльності. Росія вклала в економіку України більше за всіх коштів, цього року її інвестиції склали 34,6% від усього обсягу. Вкладають кошти також Кіпр, Нідерланди, Австрія, Польща, Велика Британія, Франція, Німеччина, Італія та Угорщина. Щоправда, останні три країни в 2018-му ще в Україну не інвестували [3].

Успішне ведення бізнесу залежить від якісно дослідженого ринку, коли можна об'єктивно оцінити, чи зможемо ми залучити іноземні інвестиції для розвитку власної справи.

Інвестиції сприяють покращенню соціального становища населення та збільшують шанси на успішне ведення бізнесу в країні. Саме сприятливий інвестиційний клімат сприяє економічному підйому, різноманітним реформам та покращенням.

Отже, можна зробити висновок з вищезгаданих тверджень, що інвестиції, інвестори, інвестиційний клімат, грають важливу роль у процесі економічного розвитку країни, як суб'єкт міжнародних відносин. І щоб отримати цей значний поштовх в одержанні інвестицій, кожна країна повинна створити привабливий інвестиційний клімат для іноземних інвесторів та забезпечення створення в середині країни нового прошарку забезпечених підприємців, які будуть інвестувати свої кошти у розвиток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/55-i/1233-investitsiji.html>
2. Мелкумов Я. С. Экономическая оценка эффективности инвестиций и финансирования инвестиционных проектов Москва: Дим, 2009. 287 с.
3. <https://www.slovoidilo.ua/2018/08/31/infografika/ekonomika/skilky-inozemnyx-investyczij-nadijshlo-ukrayinu-2010-2018-rokax>

Андрейчук Р. В.

*заступник директора адміністративних питань
Надвірнянського коледжу Національного транспортного університету
<https://orcid.org/0000-0003-1646-2448>*

м. Надвірна

Кифорак А. Р.

*бакалавр економічного факультету
спеціальності “Облік та оподаткування”
ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-0514-8034>
ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника”
м. Івано-Франківськ*

ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ ЗА ФРАНШИЗОЮ В УКРАЇНІ

Франчайзинг – це вид діяльності, а саме бізнесу який дає можливість кожному стати незалежним та заробляти більше. Також поняття франчайзинг розуміють як відносини між ринковими суб’єктами, коли одна сторона передає іншій право на ведення його бізнесу або певну відому марку.

Тому при таких ринкових відносин франчайзер легко і без перешкод може розширити мережу власного бізнесу і при тому затрати будуть низькими. Оскільки тепер потрібний досить високий стартовий капітал для відкриття власної справи, то за допомогою такого виду бізнесу ми можемо мінімізувати наші вкладення. Надбання великого досвіду щодо діяльності бізнесу за франшизою в майбутньому цілком можливо, що допоможе відкрити власну франшизу.

На даний момент найбільш ефективними і прибутковими є компанії, які розвивають іноземні франшизи. Компанія «Система швидкого харчування» стала пріоритетом серед інших українських компаній. Деякі українські підприємці ресторанного бізнесу активно зацікавилися купівлею іноземної франшизи, з метою збільшення свого прибутку в декілька раз.

В громадському харчуванні успішно розвиваються: «Піца Челентано», «Планета Суші», «Шоколадниця», «Віденські булочки», «Кафе пункт», «Картопляна хата» та інші [1].

Сьогодні сфера франчайзингу є недооціненим інструментом розвитку підприємництва та економіки в цілому в Україні [2].

Франчайзинг в Україні на етапі зростання, до того ж досить швидкими темпами. У нашій країні цей вид бізнесу охоплює велике коло підприємців які переконалися, що завдяки франшизі можна купити участь у бізнесі без витрат та зусиль на розкрутку. Але для того, щоб ефективно функціонував бізнес за франшизою, потрібно забезпечити певні умови, а саме: здійснення державної фінансово-кредитної допомоги, утворення системи податкових пільг для франчайзи, надання можливості застосування франчайзі спрощеного бухгалтерського обліку. Будь-яка франчайзингова система будується виключно на успішному бізнесі.

Ринок франчайзингу в Україні сьогодні досить сприятливий для розвитку, не зважаючи на існування деяких проблем. Франчайзинг на українському ринку зарекомендував себе як найефективніший спосіб розвитку бізнесу. Тому, що при цьому ви отримуєте бізнес під розкрученим брендом та мінімальним ризиком банкрутства. Оскільки відомий бренд чи марка надає нам більшу кількість клієнтів, відповідно до цього і збільшується дохід бізнесу.

Потрібно звернути увагу на те, що отримати франшизу в досить розкрученій і прибутковій сфері бізнесу не так і просто. Бо франчайзеру потрібно обрати відповідну кандидатуру на покупку франшизи, а також це вже більша відповідальність за стан самого бізнесу та його фінансовий результат.

В сучасних умовах України для оптимального функціонування бізнесу за франшизою необхідно використовувати різні способи та види управління з огляду на конкретні умови та застосовувати їх до власних потреб та бажань.

Тому можна зробити висновок, що на сьогодні в Україні є багато можливостей ведення саме малого і середнього бізнесу за франшизою, оскільки система франчайзингу є однією з найефективніших моделей бізнесу, яка ще не вичерпала свій потенціал і продовжує знаходити своїх клієнтів у різних сферах бізнесу. І розуміється, що для функціонування бізнесу за франшизою дуже важливою ланкою є швидке пристосування до різних змін на ринку, а також в

економіці держави. Доречно в нестабільній економіці використовувати різноманітні концепції управління бізнесом.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ефективна економіка. Особливості використання франчайзингу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2183>
2. Аналіз ринку франчайзингу України 2019р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fdf.org.ua/en/news/447-analiz-rinku-franchajzingu-ukrajini-2016-r>

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Теоретичною та методологічною основою дослідження ефективності діяльності підприємств аграрної сфери є основні положення ринкової економіки, сукупність загальних правил і методів, обґрунтування процесу становлення нових підприємницьких структур і принципів у пізнанні об'єктивних економічних законів суспільного розвитку та праці вітчизняних і зарубіжних учених із проблем розвитку підприємництва на селі. Принципи та методи наукового дослідження тісно взаємозв'язані між собою й формують методологію. Вони забезпечують взаємозв'язок між підприємництвом і регуляторною політикою держави та задають тон процесу становлення підприємств у будь-якому ринковому середовищі гарантуючи логічність.

На основі результатів проведеного дослідження ми можемо запропонувати концепцію розвитку та організації підприємств аграрної сфери в умовах економічної інтеграції. Модель запропонованої концепції включає чотири блоки.

Серед основних принципів розвитку підприємництва у аграрній сфері, які формують *Блок 1* концепції розвитку та організації підприємств аграрної сфери в умовах економічної інтеграції, можна виділити наступні:

-законність, який є загальним для всіх підприємств, обов'язковість, рівність, солідарність, субсидіарність, дотримання загальнодержавних інтересів;

-біосферосумісність. Сутність даного принципу полягає в спрямуванні економічного зростання не лише на потреби людини (соціуму), але й на потреби середовища її існування – біосфери, органічною складовою якої є людина;

- комплексність. Цей принцип означає, що сталий розвиток характеризує формування цілісних, збалансованих територіальних соціальних, економічних та екологічних систем, здатних до саморегулювання;

- територіальна справедливість. Принцип територіальної справедливості сприяє самостійному вибору обґрунтованих пріоритетів і цілей розвитку з врахуванням ресурсних можливостей території, її територіальних інтересів та функцій у задоволенні потреб населення.

Блок 2 концепції розвитку та організації підприємств аграрної сфери в умовах економічної інтеграції формують теорії обміну товарами та розміщення виробництва.

Сутність теорії Гекшера-Оліна полягає в обміні товарами між регіонами із різним рівнем забезпеченості факторами виробництва. Тобто, відповідно до даної теорії регіони повинні вивозити ті товари, для виробництва яких використовувались надлишкові фактори виробництва, а ввозити ті товари, на виробництво яких використовувались дефіцитні (для даного регіону) фактори виробництва.

Сутність теорії життєвого циклу товару полягає в тому, що виробництво нових товарів із плином життєвого циклу товару та часу переміщуються із інноваційних регіонів у адаптивні, які пізніше стають експортерами даного товару чи продукції.

Особливий підхід щодо підвищення конкурентоспроможності регіонів запропонував англійський вчений-економіст Майкл Портер, який використовував „правило ромба”. Відповідно до якого, він виділяв чотири конкурентних переваг:

- наявність факторів виробництва;
- існування попиту;
- функціонування галузей постачальників;
- існування конкуренції на ринку.

Блок 3 даної концепції формують теорії просторового регіонального розвитку. Серед яких слід відзначити теорію Е. Басіла, який досліджуючи формування економіки сільських територій розвинутих країн робить висновок,

що „сільський простір, який не є ні фізичною, ні економічною периферією, перебуває в центрі глобального процесу реструктуризації, більше того, зі своїм двояким характером фактора виробництва і споживчого товару він відіграє активну роль у формуванні постіндустріальної економіки”.

При дослідженні розвитку підприємств аграрної сфери і закономірностей економічної інтеграції доцільно опиратись на положення теорії „розміщення” (Myrdal G, 1991, с.158-160)

які поділяються на статистичні й динамічні. Сутність статистичних положень даної теорії – це вибір одного підприємства та виявлення причин, чому воно вибирає для своєї діяльності той чи інший регіон. А в динамічних концепціях були виділені стадії територіального розвитку підприємств.

Блок 4 формують теорії економічної інтеграції. Зокрема, американський вчений-економіст Е. Харрода-Домар у своїй теорії „економічного зростання” виділяє інвестиції як головний чинник розвитку виробництва і одержання доходу. За його теорією в суспільстві, яке динамічно розвивається, сукупний попит зростає пропорційно виробничим можливостям, які залежать від наявності ресурсів, робочої сили та стану техніки. Питання економічного зростання у своїх працях досліджував також американський вчений-економіст С. Кузнею.

Більшість теорій економічної інтеграції базуються на макроекономічному аналізі. Початковим варіантом створення моделей економічного зростання була „економічна таблиця” французького вченого-економіста Ф. Кене, в якій було досліджено рух створеного в сільському господарстві додаткового продукту в соціальну сферу.

Аналіз теорій розвитку та організації підприємств аграрної сфери в умовах економічної інтеграції дозволив сформулювати основні принципи інтеграції підприємств аграрної сфери:

-принцип відкритості сільських територій. Сільська територія є відкритою економічною системою, на яку більший вплив мають зовнішні (екзогенні) чинники ніж внутрішні (ендогенні). Ефективне управління

сільською територією повинне враховувати взаємодію і взаємозалежність від сільських територій інших регіонів;

-принцип взаємозв'язку відкритості та ресурсного потенціалу підприємств аграрної сфери. Рівень зовнішньої та внутрішньої відкритості підприємств аграрної сфери визначається його власним ресурсним потенціалом;

-принцип комплексності та системного підходу. Всі явища, які ми досліджуємо повинні бути певним чином описані й обов'язково у взаємозв'язку, взаємозалежності, взаємозумовленості.

Системний підхід передбачає вивчення і аналіз будь-якого об'єкта, як єдиного цілого, як єдиної системи тому, що економічне явище не може бути досліджене, якщо наперед не визначені мета і критерії оцінки. Системність і комплексність фінансово-економічного аналізу виявляються також у необхідності дослідження будь-яких економічних явищ з точки зору як економіки в цілому, так і соціального розвитку. (Юрчишин В, 2003, с 68-72)

Отже системно-комплексний аналіз вимагає чіткої організації аналітичного процесу на підприємстві, яка передбачає певну етапність і раціональний підбір інформаційних джерел. Головне завдання такого аналізу — своєчасно виявити й усунути недоліки у виробничій діяльності, знайти управлінські рішення для поліпшення фінансово-економічного стану підприємства та його платоспроможності. Звідси впливають і основні напрямки аналізу — вивчення причин, які негативно чи позитивно позначаються на фінансовому стані, підготовка проектів управлінських рішень щодо підвищення фінансової стабільності та платоспроможності підприємства, розробка заходів для оптимізації структури ресурсного потенціалу підприємств аграрної сфери та їх ефективного використання.

Бібліографічний список:

1. Myrdal G. Economic theory and under-developed regions. №У.: Harper & Row, 1991. 168с.
2. Юрчишин В. Господарства населення: проблеми майбутнього. Економіка України. 2003. № 9. С. 68-72.

Богославець-Дроздюк Т. І.

*викладач Надвірнянського коледжу
Національного транспортного університету
м. Надвірна*

Семанюк Р. І.

*<https://orcid.org/0000-0002-3599-3730>
бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування”
ДВНЗ “Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника”
м. Івано-Франківськ*

ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА ЦІНИ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ

Ціна – важливий інструмент регулювання економіки. Завдяки цінам виробництво підпорядковується потребам суспільства, стимулюється впровадження досягнень науково-технічного прогресу, зниження витрат на виробництво і збут продукції, підвищення якості, конкурентоспроможності товарів.

Ціни впливають на макроекономічні показники реальний ВВП, ВНП, продуктивність суспільної праці, інфляцію, рівень добробуту населення. Це визначає необхідність їх державного регулювання з метою забезпечення оптимізації. Світова практика господарювання зазначає, що державне регулювання цін існує в усіх країнах. Однак форми і засоби державного впливу різні і залежать від стану соціально-економічного розвитку країни.

В умовах економічної кризи, депресії, стагнації держава збільшує свій вплив на цінову політику, і регулювання цін здійснюється переважно адміністративними методами, застосуванням фіксованих цін. На стадіях виходу з кризи, економічної стагнації й розвитку економіки держава проводить політику цінової лібералізації, поступово послаблюючи свій вплив на ціни.

На даний момент у вітчизняній економіці діють три основні позиції регулювання, види цін: державні фіксовані, регульовані і вільні (ринкові) [1].

Фіксовані ціни встановлюються на ресурси виробників, які займають монопольне становище на ринку: енергію, паливо, послуги зв'язку, житлово-

комунальні послуги, послуги пасажирського транспорту. Ці ціни встановлюються на різних рівнях управління (державному, регіональному) і не можуть збільшуватися понад встановлені граничні значення. Перелік продукції (робіт, послуг), на яку встановлені фіксовані ціни, дуже незначний і при переході до ринку в умовах збалансування попиту і пропозиції зменшуватиметься.

Регульовані ціни встановлюються на товари і послуги, які справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, мають вирішальне соціальне значення. Регулювання цін здійснюється шляхом встановлення: індивідуальних цін на продукцію підприємства-виробника; граничних рівнів цін, торговельних, постачальницько-збутових надбавок і націнок; граничних нормативів рентабельності до собівартості продукції або до власних витрат обігу.

Вільні ціни регулюються договором між виробником і гуртовим покупцем. Вони займають дедалі більшу частку в загальній кількості цін. В Україні відбувається широка лібералізація цін, тобто виведення їх з-під державного контролю.

Державне регулювання цін і тарифів в Україні здійснюється відповідно до Закону України "Про ціни і ціноутворення" (1990 р.) та внесених до нього змін. За формами впливу на суб'єкти ринку методи державного регулювання можна розділити на методи прямого впливу (засновані на системі обмежень, штрафів, дозволів, ліцензій, квот, державних контрактів) і методи опосередкованого впливу, суть яких зводиться до встановлення певних умов для суб'єктів ринку, які мотивують їх поведінку. До цих методів слід віднести податкове регулювання застосування політики прискореної амортизації, методи стимулювання конкуренції тощо.

В ролі методів непрямого впливу держави на ціноутворення передбачається проведення активної антимонопольної політики регулювання грошової та кредитної емісії, проведення політики валютної стабілізації, стимулювання засобами фіскальної політики пропозиції на ринках товарів і

послуг, стимулювання особистих нагромаджень та капіталізації доходів населення [2].

В структурі державного регулювання економіки вихідним організаційно-економічним інструментом виступає індикативний план. Цю роль він виконує завдяки таким своїм властивостям. По-перше, він є інструментом, в якому визначаються цілі, пріоритети та головні параметри передбачуваного розвитку економіки; по-друге, його показники виходять із необхідності досягнень узгодженого розвитку окремих галузей та регіонів; по-третє, він визначає доцільність і характер тих змін, які необхідно впровадити в систему державних регуляторів з метою створення передумов, необхідних для досягнення цілей, поставлених у плані.

Важливим інструментом державного регулювання економіки та засобом реалізації завдань, поставлених у плані, є державний бюджет. З одного боку, він - індикатор економічного здоров'я країни, з іншого - ефективний засіб державного впливу на економіку.

В умовах ринку ціна здебільшого визначається в процесі вільних торгів між продавцем і покупцем. Така узгоджена ціна за умов збігу між попитом і пропозицією називається рівноважною. Але в деяких випадках до цього процесу підключається держава, установлюючи остаточну величину ціни на іншому рівні. Якщо регульована ціна близька до рівноважної, то таке обмеження буде тільки підтримувати стабільність цін і істотно не вплине на стан попиту та пропозиції. Але якщо державні органи будуть обмежувати свободу зміни цін з метою стримання їхнього зростання (наприклад, в умовах інфляції) або введуть надмірні податкові платежі, то в більшості випадків це негативно вплине на виробництво та продаж товарів, викличе їх дефіцит і, як наслідок, призведе до підвищення цін. Найбільш жорстким методом цінового регулювання є встановлення фіксованих або граничних цін. При цьому такі ціни можуть бути встановлені на рівні, що перевищує ціну рівноваги або нижче її. У першому випадку виникає надлишок продукції, а в другому — її дефіцит [3].

Фіксовані ціни, які можуть перевищувати рівноважні, застосовуються окремими країнами у вигляді заставних цін на сільськогосподарську продукцію. Такі ціни, з одного боку, захищають інтереси фермерів, гарантуючи їм мінімальний дохід від реалізації своєї продукції на ринку. Але з іншого боку, держава має витратити на закупівлю та зберігання надлишкової продукції кошти з бюджету. Крім того, цю продукцію держава не може реалізувати на внутрішньому ринку, бо це безумовно призведе до зниження цін. До такого ж наслідку може призвести й експорт цієї продукції, оскільки він зумовить зменшення приватного експорту сільськогосподарської продукції з даної країни.

Список використаної літератури:

1. Антошкіна Л. І. Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми Науково-дослідний економічний ін-т Міністерства економіки України М.М. Якубовський (ред.). К., 2005. 410 с.
2. Архієреєв С. Державне регулювання економіки: Навч. посібник для студ. екон. спец., що вивчають курси "Державне регулювання" та "Економічна політика". Національний технічний ун-т "Харківський політехнічний ін-т"., Н.Б. Решетняк (ред.). Х. : НТУ "ХПІ", 2004. 205 с.
3. Богиня Д. Державне регулювання перехідних процесів. *Економіка України*. 2003. № 5. С. 12-21.

ЕФЕКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ

У розвинених країнах роль сільського господарства в економіці невпинно знижується (частка зайнятих, частка у ВВП). При цьому жодна з них не відмовляється від підтримки розвитку галузі, оскільки від цього залежить продовольча й національна безпека. Разом з тим, впродовж останніх 3-5 років в економічній теорії та практиці виміри успішності розвитку економіки й окремих її галузей переглядаються й наголошується на необхідності досягнення такого стану їх розвитку, який би забезпечував рівний доступ до ресурсів й можливостей та розподіл утворених благ і вигод – тобто інклюзивний розвиток.

В Україні виробництво аграрної продукції здійснюють паралельно сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства та домогосподарства. При цьому кожен з них переслідує власні цілі при веденні господарської діяльності: підприємства – комерційні, фермери – головним чином, комерційні, але в окремих випадках і цілі самозабезпечення продовольством членів фермерської сім'ї, домогосподарства – в більшості випадків самозабезпечення, але не виключаються й комерційні (продажу продукції за різними каналами).

В загальному ефективність виробництва трактується як ступінь реалізації виробничого потенціалу й виражається відношенням отриманих результатів й вигод до затрачених ресурсів. Ключовим ресурсом в сільському господарстві, що наділяє його певною специфікою, є земля. Результати й вигоди в процесі аграрної діяльності з позицій макроекономіки оцінюються за допомогою категорій випуску продукції, валової доданої вартості й валового прибутку / змішаного доходу.

На рівні сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств вигоди від аграрної діяльності для її учасників виражаються у валовому прибутку для власників бізнесу й у формі зарплати для найманих працівників. На рівні домогосподарств вигоди зводяться в загальному до валового змішаного доходу, який на практиці відображає вартість реалізованої та власно спожитої сільськогосподарської продукції за мінусом витрат на її виробництво (тобто за мінусом проміжного споживання).

В загальному, цифри свідчать про паритет як у доступі до основного ресурсу (с.г. угідь) так і у розподілі утвореного продукту (валової доданої вартості) за типами агровиробників: нефінансовими корпораціями, тобто сільськогосподарськими підприємствами та фермерами, й домашніми господарствами (рис. 1).

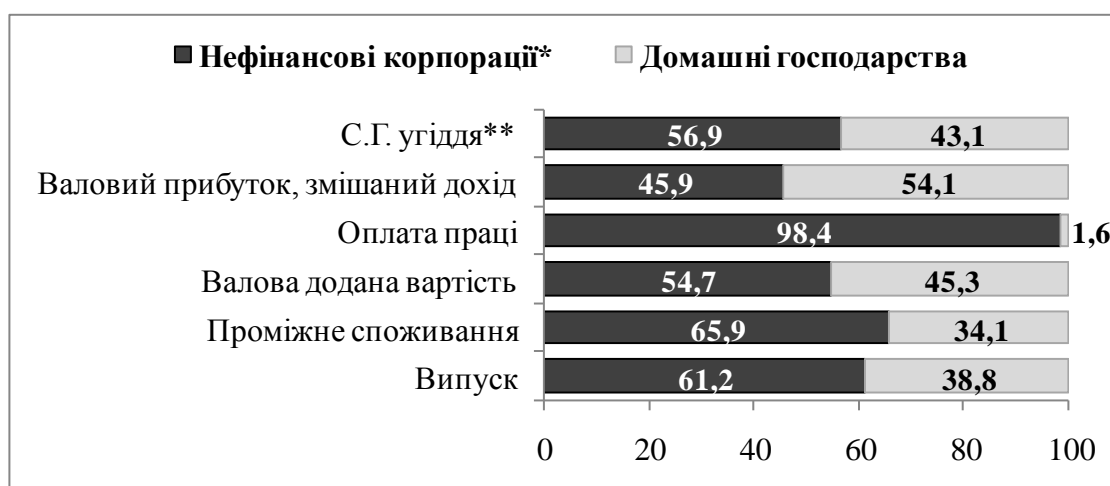


Рис. 1. Показники результативності й ефективності сільськогосподарської діяльності (2017 р.)

Примітка. * включаючи сектор загального державного управління; ** 2016 р.

Джерело: розраховано за даними [Сільське господарство України, 2017, с. 63-64; Національні рахунки України за 2017 рік, 2019, с. 51-124]

Сільськогосподарські підприємства й в значній мірі фермерські господарства здійснюють аграрну діяльність на основі використання

оплачуваної найманої праці, яка складає близько 30% у створеній сектором валовій доданій вартості. При цьому, рівень зарплати найманих працівників в Україні далекий навіть від показників менш розвинених країн ЄС. Відповідно 70% створеної доданої вартості у секторі нефінансових корпорацій віднесено до категорії валового прибутку, тоді як у секторі домашніх господарств – майже 100%. Проте у першому випадку валовий прибуток виражається у грошовій формі, а в секторі домашніх господарств значна його частина – у формі спожитої домогосподарством виробленої сільськогосподарської продукції. Крім того, внаслідок величезної відмінності у кількості вигодоотримувачів в зазначених секторах (не на користь домогосподарств) розподіл вигід не є рівномірним й не відповідає цілям інклюзивного розвитку.

Вирішення цієї проблеми вимагає підвищення ефективності використання земельних ресурсів в Україні у кожному із секторів. Потенціал для цього є, що можна аргументувати показниками ефективності сільського господарства Польщі, яку часто використовують в якості успішного прикладу для наслідування. Так, в Польщі в галузі сільського господарства генерується близько 10 млрд євро валової доданої вартості, що співставно з показником в Україні, але при цьому використовується вдвічі менше земельних ресурсів (близько 15 млн га с.г. земель). Підсумовуючи, варто зауважити, що нарощування економічних показників роботи секторів має відбуватись з дотриманням принципів інклюзивного розвитку – рівного доступу до ресурсів, можливостей та рівного розподілу благ.

Список використаної літератури:

1. Сільське господарство України: стат. зб., 2017. Держ. служба статистики України. Київ, 246 с.
2. Національні рахунки України за 2017 рік: стат. зб., 2019. Держ. служба статистики України. Київ, 201 с.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Розвиток ринків визначається підвищенням вимог щодо якості продукції, що випускається. Це пов'язано з тим, що в сучасному світі виживання будь-якої фірми, забезпечення стійкого становища на ринку товарів і послуг визначаються рівнем конкурентоспроможності продукції. Конкурентоспроможність, у свою чергу, детермінована рівнем ціни і рівнем якості продукції. Євроінтеграція України створить значні можливості для українських товаровиробників, які дадуть Україні змогу кращого доступу до Світових ринків, розширять споживчий асортимент і полегшать доступ до іноземних технологій. Водночас рівень конкуренції на внутрішньому ринку суттєво зросте, а оскільки до України придуть нові міжнародні гравці, то необхідно бути до цього підготовленими. Тож пріоритетним має бути забезпечення конкурентоспроможності українського аграрного сектору як на теренах нашої держави, так і на світовій арені. (Михайлова Л.І., 2011, с. 167-170).

Розвиток ринків визначається підвищенням вимог щодо якості продукції, що випускається. Забезпечення стійкого становища на ринку товарів і послуг визначаються рівнем конкурентоспроможності продукції. Конкурентоспроможність, у свою чергу, детермінована рівнем ціни і рівнем якості продукції. Наразі ціни вітчизняної продукції наблизилися до європейського рівня, а за показниками якості й безпеки українська продукція відстає від європейської.

Для успішного розв'язання завдань євроінтеграції аграрний сектор економіки України має достатньо передумов: багатий природно-ресурсний та

експортний потенціал, вагомий людський капітал, поступово зростаючу інвестиційну привабливість, збережений уклад сільського життя та багатовікові традиції ведення сільського господарства. У цьому контексті дослідження та наукове осмислення досвіду формування європейської аграрної моделі сприятимуть проведенню структурних реформ у галузі сільського господарства та підвищенню рівня конкурентоспроможності агропродовольчої продукції на європейському й світовому ринках. (Павловська Л.Д., 2009, 324 с.)

Сільське господарство – це єдина галузь в Україні, яка демонструє зростання протягом останніх 17 років. Аграрний сектор приносить кожен третій долар, який отримує Україна. Без цих валютних надходжень було б складно сподіватися на стабілізацію курсу гривні та збільшення золотовалютних резервів НБУ. Аграрний сектор виробляє 18% ВВП України, створює 16% валової доданої вартості, у ньому зайнято майже 25% загальної чисельності. Значний потенціал вітчизняні товаровиробники сільськогосподарської продукції не можуть реалізувати через низький рівень розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи, нерозвиненість інфраструктури АПК, недостатня гармонізація українських стандартів якості з міжнародними, недостатність державного цільового фінансування науково-прикладних розробок.

Основне фінансування у країнах Європейського Союзу припадає на фіксовану підтримку, яка сягає до 450 євро/га, в Україні вона у 10 разів менша. Обсяг загальних коштів, які виділяють на фінансову підтримку сільського господарства, в загальному бюджеті Євросоюзу складає 40,5%. Виробництвом органічної сільськогосподарської продукції займаються майже всі країни світу, і Україна спроможна виробляти й поставляти таку продукцію на ринок ЄС. Тому розвиток соціальної сфери села повинен бути невід’ємним від розвитку виробництва.

Однією з головних цілей спільної сільськогосподарської політики Європейського Союзу стосовно розвитку аграрного сектору є забезпечення фермерів прийнятним рівнем життя. Сучасні умови розвитку аграрного ринку характеризуються поглибленням інтеграційних процесів, лібералізацією умов торгівлі сільськогосподарськими товарами, орієнтацією на зовнішні ринки, а

також підвищеною увагою до якості продукції. (Залюбінська Л.М., 2018, с. 163-166). Нові можливості перед економікою нашої країни відкрила зона вільної торгівлі (ЗВТ) із країнами ЄС. Із приходом ЗВТ Україна отримала торговельні преференції – безмитні тарифні квоти для 36 видів товарів (яловичина, свинина, м'ясо баранини, м'ясо птиці, молоко, вершки, йогурти, зернові, висівки, мед, цукор, крохмаль, гриби, часник, солод, виноградний і яблучний соки, вершкове масло, цигарки, етанол, яйця та альбуміни тощо). Своєю чергою, Україна встановила тарифні квоти для трьох видів товарів (м'ясо свинини, м'ясо птиці й напівфабрикати з м'яса птиці, цукор) та передбачила додаткові обсяги ще для двох. За даними Державної служби статистики, у перший рік вільної торгівлі з ЄС український експорт до ЄС зріс на понад 3%, а товарообіг – на понад 6%. Але загалом торгівля агропродуктами не настільки жвава, як очікувалося. Безмитні квоти використовуються швидко, а загальні умови не надто привабливі й посилені для вітчизняних виробників. В контексті міжнародної інтеграції питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників аграрної продукції набуває дедалі більшої актуальності. ((Залюбінська Л.М., 2018, с. 163-166).

Експортоорієнтовані галузі повинні мати достатній рівень наукового забезпечення. Саме тому серед основних шляхів підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств науковці і практики виділяють: використання найсучасніших техніки і технології; вхідний контроль якості сировини, матеріалів і комплектуючих; поліпшення стандартизації; використання маркетингових інструментів при виведенні на ринок товарів; інтеграційні зв'язки та технологічні інновації. Також, з урахуванням існуючих проблем, видається доцільною реалізація заходів за такими основними напрямками, як: гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно зі стандартами ЄС; налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку; налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами.

Список використаної літератури:

Данилишин Б. Євроінтеграція: економічна доцільність та історичний вибір [Електронний ресурс]. Українська правда. Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/08/8/388884/>

Залюбінська Л. М., Скорик М. Л. Перспективи розвитку аграрного ринку України за умов Євроінтеграції. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 20, частина 1, 2018, с. 163-166

Михайлова Л. І. Конкурентоспроможність молокопереробних підприємств: інтеграційний вимір : монографія. Суми. 2011. 167 с.

Павловська Л. Д. Євроінтеграційний вектор розвитку аграрного сектора економіки : монографія. Житомир : ЖНАЕУ, 2009. 324 с.

Яців І. Б. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств : монографія : Український бестселер. 2013. 427 с.

Галушак І. Є

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
<https://orcid.org/0000-0001-9445-6348>

Жачко О. В.

бакалавр спеціальності «Облік і оподаткування»
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»
<https://orcid.org/0000-0001-8552-1814>
м. Івано-Франківськ

ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА РІШЕННЯ СПОЖИВАЧІВ

Сьогодні ми зустрічаємо рекламу у пресі, на телебаченні, в соціальних мережах, часто чуємо по радію. Це зумовлено тим, що на ринку збуту існує велика кількість товаровиробників, тому після виходу на ринок нового підприємства виникає потреба в пошуку дієвих способів виживання серед конкурентів та забезпечення розвитку.

Найбільш ефективним прийомом росту та покращення фінансового стану підприємств є реклама. Вона надає покупцям інформацію, яка з найкращих сторін характеризує товар чи послугу.

Реклама – інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких осіб чи товару [1].

Для того щоб вести успішний бізнес, вже недостатньо просто пропонувати найкращий товар за найдоступнішою ціною. Щоб забезпечити постійне зростання прибутків необхідно формувати попит на товар, доносити до потенційного споживача інформацію про переваги продукції конкретного виробника. Саме на це має бути націлена робота усіх працівників фірми. За таких умов для забезпечення раціональної організації як виробничої, так і збутової діяльності підприємства важливим є формування маркетингової стратегії та налагодження ефективних комунікацій зі споживачем.

Основне завдання реклами – спонукати до купівлі даного товару певного споживача. Тому рекламодавці мають знати, чи вдалося рекламі створити,

підтримати, поглибити імідж підприємства та його товару (послуги), чи спонукала реклама товару купувати його, чи створила вона коло постійних клієнтів, тощо [2, с. 225].

Реклама має різний вплив на споживачів, зокрема, економічний та соціальний. Економічний вплив реклами проявляється у збільшенні або зменшенні попиту на товар. Чим більше людей зацікавилось товаром, тим більший прибуток отримає підприємство, зросте обсяг виробництва, отже збільшиться валовий національний продукт.

Соціальний вплив проявляється у тому, що реклама здатна допомогти людям відчувати, що вони є частинкою суспільства, якому пропонується все найкраще.

Існує цілий ряд різних методів і прийомів, які впливають на рішення споживачів при виборі певного товару чи послуги:

- метод переконання. За допомогою аргументів довести споживачеві переваги даного товару над іншим та довести, що саме цей товар потрібно придбати;

- метод навіювання. Слід виділити, що реклама майстерно використовує спектр емоційного впливу на споживачів, використовуючи їхні бажання бути здоровими, підвищити свій соціальний статус;

- метод нейролінгвістичного програмування – дія на споживача з метою впливу на його психіку, а отже і на поведінку. «Нейро» – означає той факт, що наведена в кінцевому результаті поведінка є наслідком нерво-психологічних процесів, а «лінгвістичне» – те, що ці процеси управляються словом. Яскравим прикладом є вислів з реклами прального порошку «Тайд» – «Хороші господині обирають Тайд». Як це пов'язано з тим, що вони хороші і чому обирають «Тайд» [3, с. 127].

Реакція людини на форму, зміст та ідею реклами буває різною і залежить від цілісного відображення предметів і явищ пов'язаних з ними. На сприйняття реклами впливають різні подразники. Головне в рекламі – які подразники споживач помітить і як на них відреагує [3, с. 128].

Реклама є головним інструментом впливу на подальші рішення споживачів. Щоденно споживач стикається з великою кількістю рекламних оголошень, переглядає більше ста рекламних роликів. Часто через низьку якість підготовки реклами лише невелика її кількість привертає увагу споживачів. Саме тому, підприємства повинні приділяти значну увагу ефективності реклами, детальніше вивчати своїх покупців.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про рекламу» від 3.07.1996 р. № 270/96-ВР [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=270%2F96-%E2%F0>.
2. Лук'янець Т. І. Навч. посібник. 2-ге вид., доп. К.: КНЕУ, 2003. 440 с.
3. Прокопчук І. О. Реклама як інструмент впливу на процес прийняття рішень споживачем [Текст]. 2015. № 1. С. 126-128.

ПОНЯТТЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ЕЛЕМЕНТИ

Для розуміння суті поняття «облікова політика» слід почати його вивчення періоду виникнення. Так, в період ринкових відносин та міжнародних стандартів, починаючи з 1999 року, законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" встановлено, що підприємство самостійно визначає облікову політику. Згідно з цим законом, облікова політика - сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [3]. На сьогоднішній день дане поняття включає вищеперелічені ознаки та ряд нових.

Для кращого розуміння еволюції облікової політики як поняття сформовано табл. 1.

Таблиця 1

Трактування поняття облікова політика

Рік	Автор/ джерело	Трактування поняття
1	2	3
2000	Соколов Я.В. [14, с. 397]	Це засіб, що дозволяє адміністрації підприємства (фірми) легально маніпулювати фінансовими результатами
2002	Хабарова Л.П. [15, с. 10]	Це прийнята сукупність способів ведення бухгалтерського обліку – первинного спостереження, вартісного виміру, поточного групування та підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності
2003	Барановська Т.В. [1, с. 10]	Це сукупність дій із формування комплексу методичних прийомів, способів і процедур організації та ведення бухгалтерського обліку, який відповідає особливостям діяльності підприємства та інтересам його власників

1	2	3
2004	Кутер М.І. [5, с. 543]	Це вибір підприємством конкретних методик, форм, техніки ведення і організації бухгалтерського обліку, виходячи з встановлених правил і особливостей діяльності (організаційних, технологічних, чисельності і кваліфікації облікових кадрів, рівня технічного оснащення бухгалтерії)
2005	Бутинець Ф.Ф. [2, с. 51]	Це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, а й вибір методики обліку, яка дає змогу використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя. У широкому розумінні її можна визначити як управління обліком, а у вузькому – як сукупність способів ведення обліку (вибір підприємством конкретних методик ведення обліку)
2009	Шпак В.А. [16, с. 204]	Це цілеспрямована організаційно-управлінська діяльність, пов'язана з формуванням облікового порядку (чіткої організації бухгалтерського обліку, з дотриманням встановлених правил обліку)
2009	Кучеренко Т. [6, с. 25]	Це домовленості й практика, що проявляються у сукупності принципів, методів і процедур, які використовує підприємство для складання та подання фінансової звітності з метою її гармонізації та створення єдиних підходів до визначення, визнання й оцінки окремих її елементів
2010	Пушкар М.С., Щирба М.Т. [13, с. 151]	Це конституція підприємства, яка передбачає права обов'язки системи обліку з приводу формування інформаційних ресурсів для менеджерів
2012	Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. [4]	Це політика, яка суттєво впливає на фінансові результати діяльності підприємства, і чим менше зарегламентована діяльність його облікових служб у виборі методів бухгалтерського обліку, тим більше можливостей у фінансових менеджерів для маневру під час розробки фінансових рішень»

Отож, зробимо висновок, що облікова політика являється своєрідним законом для підприємства, який повинен бути складений в межах чинного законодавства, і нормативи якого будуть максимізувати прибутки підприємства. Грамотно складена облікова політика будь-якого суб'єкта господарювання – безперечний шлях до успіху.

У 2013 році введено в дію Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства [7], в яких наводиться перелік основних елементів облікової політики. Проаналізувавши наведені елементи, можна визначити, що в них відображається методичний аспект бухгалтерського обліку.

З метою більш ефективного формування тексту наказу про облікову політику було введено в дію наступні нормативно-правові акти, що регламентують окремі об'єкти обліку:

1. Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку нематеріальних активів, затвердженими Наказом Міністерства фінансів України від 16.11.2009 р. № 1327 [8].

2. Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку біологічних активів, затвердженими Наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2006 № 1315 [9].

3. Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку запасів, затвердженими Наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2 [10].

4. Методичними рекомендація з бухгалтерського обліку основних засобів, затвердженими Наказом Міністерства фінансів України від 30.09.2003 року № 561 [11].

Елементи облікової політики можна згрупувати наступним чином (див. табл. 2).

Таблиця 2

Елементи облікової політики

Група	Суть
Елементи 1ої групи – регламентовані	Елементи ОП, варіативність яких передбачена нормативними документами з бухгалтерського обліку та фінансової звітності вищих рівнів регулювання (П(С)БО)
Елементи 2 групи - нерегламентовані	Елементи ОП, опису яких немає у документах вищих рівнів регулювання
Елементи 3 групи – специфічні	Елементи ОП, варіативність яких визначена нормативними документами з бухгалтерського обліку та фінансової звітності вищих рівнів регулювання, але підприємство враховує особливості їх застосування, зважаючи на специфіку умов господарювання (галузевої належності, структури, видів діяльності, розмірів тощо)
Елементи 4 групи – неактуальні	Елементи ОП, встановлені нормативними документами бухгалтерського обліку та фінансової звітності вищих рівнів регулювання, але не дають змогу підприємству достовірно відобразити фінансовий стан та фінансові результати, тому підприємство застосовує інші методи оцінки, обліку і процедур
Елементи 5 групи – визначені самостійно	Елементи ОП, варіативність яких зумовлена суперечностями і недосконалістю чинного законодавства з бухгалтерського обліку та фінансової звітності

Джерело: [12].

Підсумуємо, що облікова політика є важливим інструментом організації діяльності підприємства, зокрема бухгалтерського структурного підрозділу. Проте, слід пам'ятати, що для ефективного функціонування будь-якого

суб'єкта господарювання є необхідною наявністю та дотримання внутрішніх правил, інструкцій та рішень, які в змозі спростити ведення обліку.

Список використаних джерел

1. Барановська Т.В. Облікова політика: рівні, суб'єкти, складові. Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. 2003. № 3 (25). С. 18–26.
2. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку. За ред. Ф.Ф. Бутинця. Житомир: ПП „Рута”, 2005. 528 с
3. Закон України “ Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 № 996-XIV. [online].-Доступно : <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Вплив облікової політики на результати управлінських рішень [online].-Доступно: <http://poglyad.com/students/item/14125/> (26/01/2012).
5. Кутер М. І. Теория бухгалтерского учета / Под ред. М.И. Кутера. М.: Финансы и статистика, 2004. 640.
6. Кучеренко Т. Регламентування облікової політики фінансової звітності. Бухгалтерський облік і аудит. 2009. № 5. С. 24–34.
7. Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013р. № 635 [[online].-Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua>.
8. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів: Наказ Міністерства фінансів України від 16.11.2009 р. № 1327 [online].-Доступно: <http://document.ua/prozatverdzhennja-metodichnih-rekomendacii-z-buhgalterskogo-doc4523.html>
9. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2006 № 1315 [online].-Доступно: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v1315201-06>
10. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів: Наказ Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2 [online].-Доступно: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article%3Fart_id=66826&cat_id=50097
11. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів: Наказ Міністерства фінансів України від 30.09.2003 року № 561 [online].-Доступно: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=29362
12. Олійник Я.В. Методичні аспекти облікової політики підприємств / Я.В. Олійник [online].-Доступно: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2012_721/39.pdf
13. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики: монографія. Тернопіль: Карт-бланш, 2010. 260 с.
14. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000. 496 с.
15. Хабарова Л.П. Методологические аспекты учетной политики 2002 года. Бухгалтерский бюллетень. № 2. 2002. С. 7–31.
16. Шпак В.А. Облікова політика складова організації бухгалтерського обліку. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 6. Т. 1. С. 203–205

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В теорії й практиці аксіоматичним вважається те положення, згідно із яким ресурсний потенціал підприємства повинен використовуватися ефективно. Тому опрацювання чинників, які спричиняють різну ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства, є актуальним завданням теоретичних і прикладних досліджень. Вихідним етапом розроблення таких чинників є наукове обґрунтоване визначення поняття "ресурсний потенціал підприємства". Аналізуючи зміст сучасних публікацій з питань формування й використання ресурсного потенціалу підприємства (Благодарумова, 2017, с. 787–788; Згурська, 2016, с. 330–331; Піняга, 2016), ми дійшли до висновку, що ресурсний потенціал підприємства визначає його можливості за допомогою організаційно-економічного механізму використовувати системну єдність ресурсів, наявних на підприємстві та в зовнішньому середовищі, з метою реалізації своїх тактичних та стратегічних цілей. Істотними складовими ресурсного потенціалу підприємства безвідносно до їх галузевої належності є: потенціал персоналу; матеріальний потенціал; нематеріальний потенціал; фінансовий потенціал; організаційно-управлінський потенціал (Благодарумова, 2017, с. 788–790; Згурська, 2016, с. 331–332).

Оскільки ресурсний потенціал підприємства є поняттям системним, то раціональним підходом до розроблення чинників ефективного використання такого потенціалу можуть бути формальні процедури системного аналізу. Згідно із цим методом дослідження ресурсний потенціал підприємство потрібно розглядати як систему, розвиток якої відбувається під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників. Використання процедур системного аналізу стосовного

обраного об'єкта дослідження дають змогу виокремити чинники формування та ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства, які детерміновані: 1) функцією входу; 2) обмеженнями, наявними на вході; 3) функцією процесу; 4) функцією зворотного зв'язку (Оптнер, 1969]. Стисло охарактеризуємо визначені групи чинників.

Особливістю чинників формування та ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства, які детерміновані функцією входу, є те, що їх діагностують етапі формування і подальшого розвитку ресурсного потенціалу певного підприємства за допомогою вивчення структурних співвідношень обсягів наявного сукупного ресурсного потенціалу в розрізі окремих його видів та стосовно обраного напрямку підприємницької діяльності цього підприємства. Тому вагомими чинниками формування та підвищення на цій основі ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства є вдосконалення його структури стосовно обраного напрямку підприємницької діяльності підприємства на етапі формування і подальшого розвитку цього потенціалу.

Натомість чинники формування та ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства, які детерміновані обмеженнями, наявними на вході, визначають можливості залучення цим підприємством додаткових обсягів ресурсів із зовнішнього середовища за рахунок: а) вибору кращих постачальників ресурсів за їх ціною, якістю та відстанню перевезення; б) демонополізації та посилення конкуренції на ринку однойменних за цільовим призначенням ресурсів, що сприятиме вибору кращих постачальників ресурсів за їх ціною, якістю та відстанню перевезення; в) сприяння розвитку інфраструктури ринку ресурсів з боку держави; в) вдосконалення форм і методів державного регулювання ринку ресурсів тощо.

Чинники формування та ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства, детерміновані функцією процесу, на відміну від двох попередніх груп, безпосередньо пов'язані із виробничим споживанням ресурсів в технологічних процесах виробництва товарів або послуг. До них належать чинники, які пов'язані із більш інтенсивним або економним використанням

ресурсів в процесі виробництва за рахунок раціональних способів організації виробничого процесу, застосування інноваційних ресурсозберігаючих технологій, запровадженням нормативного використання ресурсів у виробничому процесі, посилення матеріального стимулювання працівників за економне та раціональне використання ресурсів тощо.

Відмітними ознаками чинників формування та ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства, детермінованих функцією зворотного зв'язку, є їх залежність: а) від обсягу кінцевих результатів, отриманих підприємством у сфері збуту продукції та послуг; б) ступеня досконалості розподільчого механізму прибутку на фонд споживання і нагромадження. В кінцевому підсумку такі чинники визначають темпи і якість відтворення ресурсного потенціалу підприємства.

Список використаної літератури:

Благодарумова, О.В., Бражняк, Н.О. та Подобєд, Т.В., 2017. Дослідження ресурсного потенціалу підприємства як передумова оптимізації витрат у майбутньому. *Молодий вчений*, [online] 10(50), с.787-790. Доступно: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_10_180> [Дата звернення 7 Травень 2019].

Згурська, О.М., 2016. Особливості формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств в умовах інформаційного суспільства. *Економіка і суспільство*, [online] 7, с.329-334. Доступно: <http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/56.pdf> [Дата звернення 8 Травень 2019].

Оптнер, С.Л., 1969. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем. Перевод с английской С.П. Никанорова, Москва: Советское радио, с.105-126.

Піняга, Н.О., 2016. Формування організаційно-економічного механізму використання та відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки, [online] 20(2), с.81-82. Доступно: <http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/56.pdf> [Дата звернення 11 Травень 2019].

Димид Л. В.

викладач

Прикарпатський лісогосподарський коледж

м. Болехів

Савчук В. О.

бакалавр спеціальності «Облік і оподаткування»

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

<https://orcid.org/0000-0003-4769-3732>

м. Івано-Франківськ

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий облік є найбільш важливою частиною системи бухгалтерського обліку. Організація фінансового обліку передбачає розробку концепції облікової політики підприємства. Під концепцією облікової політики розуміється процес регламентації облікового циклу, оцінки активів та пасивів підприємства, збору та обробки даних про фінансову та господарську діяльності, підготовку інформації про облікову політику підприємство, яка корисна для прийняття управлінських рішень щодо розподілу та ефективного використання наявних на даний момент ресурсів та отримання результатної і дієвої інформації в межах фінансового обліку.

На кожному підприємстві бухгалтерський облік ґрунтується на відповідному нормативно-правовому забезпеченні, що безпосередньо впливає на організацію обліку та фінансової звітності. Згідно цього ступінь свободи певного підприємства щодо формування облікової політики законодавчо обмежений, але незважаючи на це передбачено альтернативні варіанти і тому підприємство має можливість вибору складу бухгалтерських рахунків, способів оцінки активів, тощо.

Облікова політика є комплексом таких елементів бухгалтерського обліку, які забезпечують достовірність та зрозумілість інформації про фінансовий стан підприємства і його зміну за певний проміжок часу. При цьому, елементи бухгалтерського циклу допускають вибір певних альтернатив.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову

звітність в Україні», облікова політика визначається як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [1].

В Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», зазначено, що облікова політика – це певні принципи, основи, умови, правила і практика, прийняті компанією для підготовки і надання фінансової звітності [2]. Безсумнівно, що фінансова звітність буде правдивою, повною і об'єктивною тільки за умови раціональної організації та методики ведення бухгалтерського обліку.

Питанням облікової політики присвячено значну кількість праць науковців: Бутинця Ф.Ф., Леня В.С., Кужельного М.В., Кузьмінського Я.В. та ін. Однак, не достатньо дослідженими залишаються питання розуміння самої сутності облікової політики як складової системи обліку та її призначення в цій системі.

М.С. Пушкар, М.Т. Щирба зазначають, що облікова політика – це механізм управління обліком, який здійснюють на основі вибору та розробки суб'єктом господарювання способів, правил і процедур щодо організації та методики ведення обліку, складання і подання звітності виходячи з загальноприйнятих принципів та із специфіки діяльності підприємства для отримання повної, об'єктивної, достовірної і неупередженої інформації з метою прийняття зацікавленими особами обґрунтованих управлінських рішень [3].

Т.В. Войтенко визначає облікову політику як обрану підприємством, з урахуванням встановлених норм та особливостей, методологію бухгалтерського обліку, яка спрямована на досягнення його цілей та завдань та використовується з метою забезпечення надійності фінансової звітності та якісної системи управління [4].

Аналіз останніх публікацій доводить, що більша частина українських науковців розуміють поняття «облікова політика» значно в ширшому обсязі, ніж це зазначено в Законі про бухгалтерський облік, що пов'язано з науковим визначенням двох рівнів облікової політики: політика державних органів щодо розвитку системи бухгалтерського обліку та політика окремого підприємства

щодо забезпечення надійності фінансової звітності. З протилежного боку, сучасні наукові праці стосовно облікової політики свідчать про намагання вітчизняних дослідників дати чітке визначення сутності даного поняття.

Облікова політика сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у виробничому процесі. Відповідно до законодавчих вимог підприємство самостійно визначає власну облікову політику. Перш за все, необхідно зазначити, що на формування облікової політики підприємства впливає значна факторів, які можна поділити на зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх факторів належать: інфраструктура ринку; особливості системи оподаткування; вплив інфляційних процесів; законодавчі акти та нормативні документи з питань підприємництва бухгалтерського обліку і оподаткування та перспективи їх змін.

Внутрішніми факторами можна визначити такі: форму власності та організаційно-правову форму; галузь економіки та вид діяльності; організаційну та виробничу структуру підприємства; технологічні особливості процесу виробництва; рівень розвитку інформаційної системи на підприємстві; рівень кадрового та матеріально-технічного забезпечення.

Н.В. Піскунова стверджує, що «за системного підходу до вирішення проблеми формування облікової політики методичною основою має бути визначення класифікаційних ознак чинників: за місцем виникнення – зовнішні та внутрішні; за часом дії – перспективні та поточні; за змістом – виробничо-організаційні та фінансово-економічні. Визначення чинників за класифікаційними ознаками зумовлює методику, обсяг і зміст облікової політики. Відбувається конкретизація методу бухгалтерського обліку, доведення до чіткого опису способів його проведення в конкретних виробничих умовах» [5].

М. Щирба зазначає, що «саме наказ про облікову політику повинен цілком (повністю) відображати особливості організації та ведення бухгалтерського обліку і складання звітності на підприємстві. При цьому він може бути складений у загальній формі, а може містити розділи і додатки» [6].

Таким чином, облікова політика покликана створити на кожному конкретному підприємстві таку систему обліку, яка б дала можливість надавати фінансовій звітності інформацію, яка складається з урахуванням особливостей кожного підприємства.

Отже, з одного боку, облікова політика є складовою системи обліку країни, а з іншого, - сама містить певний набір складових. Сукупність факторів, що впливають на процес формування облікової політики на рівні конкретного суб'єкта господарської діяльності, не дозволяє однозначно визначити склад та структуру його облікової політики. Проте, на даному етапі формування обліку є доречним визначити обов'язкові складові облікової політики та розробити варіативні методики конкретизації цих складових з урахуванням особливостей діяльності кожного заданого підприємства.

Список літературних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. –Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/file/link/364247/file/ias-08.pdf>
3. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики : монографія. Тернопіль : Карт-бланш, 2010. 260 с
4. Войтенко Т.В. Облікова політика. Податки і бухгалтерський облік. 2010. № 1. С. 16-22.
5. Піскунова Н.В. Принципи формування облікової політики та чинники впливу на її вибір. Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Економіка. 2013. Вип. 23. С. 174-177.
6. Щирба М. Проблеми документального оформлення облікової політики підприємства та шляхи їх вирішення. Економічний аналіз. 2010. Вип. 5. С. 380-384.

Коновальчук Л. П.

*заступник директора з навчальної роботи
Прикарпатський лісогосподарський коледж
м. Болехів*

Гаєвська А. П.

*магістр спеціальності «Облік і оподаткування»,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»
ORCID ID 0000-0003-1706-8338
м. Івано-Франківськ*

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

В Україні, на сьогоднішній день, однією з найбільш поширених форм підприємництва являється торговельна діяльність. У статуті більшості підприємств, незважаючи на вид діяльності, найчастіше вказується торгівля.

Найбільш питому вагу серед активів підприємства займають, як правило, запаси, про що свідчить їх частка у складі майна та витрат організації, незалежно від сфери діяльності, в результаті формування аналізу господарської діяльності та характеристики його фінансового стану. Запаси відносять до оборотних активів, так як на протязі одного операційного циклу чи звітного року їх можна перетворити в грошові кошти.

Основними завданнями формування товарних запасів на торговельних підприємствах є:

- забезпечення ритмічності здійснення торговельного процесу та стійкості асортименту продукції, задля безперервного збуту товарів покупцям, та задоволення їх попиту;
- запобігання знеціненню грошових коштів підприємства в період інфляційної економіки;
- накопичення товару сезонного виробництва, сезонного попиту.

В деяких торгових організаціях спостерігається дефіцит основної групи товарів, а в інших вони накопичуються на складах. Якщо провести ряд заходів з метою вирішення даних питань, а саме доставляти вчасно товар туди де він

буде оперативно реалізований і не “застовуватиметься” на складах, то можна докорінно удосконалити процес управління активами.

Управління товарними запасами - це складний комплекс завдань, що спрямовані на забезпечення найвищого рівня забезпечення потреб покупців при мінімізації поточних витрат, пов'язаних із утриманням запасів.

На думку, Чаплінської А. управління товарними запасами базується на зборі та систематизації внутрішньої інформації про фактичний стан товарних запасів, швидкість їх реалізації, відповідність попиту, зовнішньої інформації про кон'юнктуру відповідного сегмента споживчого ринку та моніторинг товарної пропозиції (збутової та цінової політики постачальників), а також враховує планові показники по обсягу реалізації товарів та використання матеріальних і фінансових ресурсів [1].

В свою чергу Кудирко О. М. пропонує нам інше визначення - управління запасами являється складовою частиною цілісної системи поточного управління оборотним капіталом, адже від ефективності цього процесу залежить можливість підтримки ліквідності, рентабельності та платоспроможності підприємства [2].

Основними напрямками в управлінні товарними запасами є нормування та планування їх розміру. Завдяки аналізу товарних запасів та товарооборотності ми можемо сформулювати планування товарних запасів по кожній їх групі окремо. Процесом розроблення нормативів для кожного товару зокрема, являється нормування товарних запасів. На сьогоднішній день, існує безліч науково-дослідних лабораторій, що розробляють норми та нормативи товарних запасів задля поточного планування товарних запасів на підприємстві. В свою чергу великі підприємства можуть самостійно формувати розрахунки з нормування товарообороту.

Основним завданням нормування товарних запасів є формування матеріально-технічних передумов для безперебійного збуту товарів при мінімізованих витратах пов'язаних з їх формуванням, регулюванням, зберіганням та транспортуванням.

Отже, при трактуванні визначення товарних запасів враховується один із факторів, що впливають на сутність товарообороту, тому неможливо виділити якусь одну, “правильну”, точку зору щодо визначення економічної сутності товарних запасів. Щоб сформулювати ціль утворення товарних запасів та їх завдання на підприємстві необхідно враховувати кожен, із згаданих раніше, факторів визначення товарного запасу.

Враховуючи мету утворення товарних запасів, всі обліково-економічні аспекти даної теми, нами запропоноване власне авторське визначення. Отже, товарні запаси - це один з основних активів підприємства, що перебуває в сфері обігу від виробника до споживача, не потребує жодної обробки чи переробки, а в процесі реалізації забезпечує прибутковість організації.

Список використаних джерел:

1. Чаплінська А. Оцінка товарних запасів та їх оборотності на підприємствах роздрібною торгівлі: ISSN 2306-4420. Збірник наукових праць ЧДТУ випуск № 34, частина I, 2013.
2. Кудирко О. М. Удосконалення контролю товарних запасів. Україна. Ефективна економіка. 2018. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/34.pdf

Короленко Л. П.

*викладач Бучацький коледж Подільського
ДАТУ*

Кіянко О. В.

<https://orcid.org/0000-0002-3287-3872>

*бакалавр спеціальності обліку і оподаткування
ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника”,
м. Івано-Франківськ, Україна*

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Завдання маркетингу полягає у досягненні кооперативних цілей для задоволення потреб споживача. Потрібно мати необхідну інформацію про споживачів для визначення цих потреб. У даний момент маркетологи відчують зміни споживачів через те, що вони більш прискіпливо ставляться до вибору товару, а також ігноруючи рекламу, відрізняють брехню і намагаються зробити власний вибір.

В Україні маркетингове середовище зазнало дуже серйозних змін. Висока конкурентність і постійне зростання вартості управлінських помилок вимагають якісної інформації. Більшість підприємців добре розуміють ефективність маркетингового рішення, яка визначається якістю і кількістю інформації, що була покладена під час здійснення досліджень.

Маркетингове дослідження – це процес, який визначає проблему. Збирання інформації й аналізу, розробку рекомендацій для вдосконалення маркетингової діяльності. Зазвичай є проблеми, що заважають проведенню якісних маркетингових досліджень, а саме, визначити купівельні наміри споживачів і проблеми, які об’єднані з доступом споживачів та спілкування з ними. Для того потрібно визначити, чи дійсно вони будуть купувати той чи інший продукт та оцінювати недоліки та переваги, чи споживачі висловлять його відкрито, чи буде правдива відповідь на запитання, яка стосується купівельної спроможності, чи соціальних тем. А також потрібно визначити, чи дійсно споживачі будуть купувати той чи інший продукт саме тієї торгівельної марки

прихильне ставлення, до якої вони виявили, а також де можна знайти саме того потенційного споживача даного товару.

Маркетингові дослідження потребують перевіреної та правдивої інформації про прийняті маркетингового рішення. Маркетологи намагаються поліпшити маркетингові рішення за допомогою більш формальних та систематичних підходів. Для цього вони проводять систематичні маркетингові дослідження. П'ятиетапний процес досліджень починається з ретельного виявлення проблем:

1 етап. Визначення потреби – визначає мету проблем та визначає маркетингові дії, а самою метою дослідження є певні завдання, рівень ознайомлення про товар, висловлювання вимог покупців.

2 етап. Розроблення плану дослідження – це можливість вибору корисної інформації та належних методів для збирання даних. Методом дослідження є хід процесу, необхідного для одержання відповідної інформації. Він потрібний, щоб визначати гіпотезу, а також можливість відповідати на запитання і, яка інформація важлива для приймання рішення.

3 етап. Збирання інформації – цей етап полягає у збиранні даних, а також при роботі з цим етапом потрібно ретельно звернути увагу тому, що під час роботи з цим етапом можна отримати багато помилок, а саме через проведення опитування: осіб, яких потрібно опитати може не бути вдома; відмовляються від опитування; або відповідатимуть не правду.

4 етап. Аналіз зібраної інформації на цьому етапі відбувається аналіз отриманих даних. Одержані дані записують в таблиці, і на основі усіх таблиць визначаються показники: розподіл потреб; середні рівні; ступені відмінності.

5 етап. Розроблення рекомендацій на цьому етапі маркетолог отримує основні досліджені результати, і після цього фірма приймає рішення, яку саме продукцію випускати, та які потрібно встановлювати ціни. Для компаній маркетингові дослідження це є перш за все і логічним завершенням кожного циклу її маркетингової діяльності: дослідження ринку значно зменшують невпевненість під час прийняття цінних маркетингових рішень, дозволяє продуктивно розподілити ресурси для перемоги в конкурентній боротьбі.

Отже, для того, щоб бути успішним, продукт та маркетингова програма мають задовольняти потреби споживачів, саме маркетингові дослідження допомагають визначити ці потреби покупців і сформулювати маркетингові пропозиції. А отримана інформація допомагає зменшити ризик і прийняти найкращі рішення.

Список використаної літератури:

1. Руделіус В., Азарян О.М., О.Бабенко Н. Маркетинг. за ред. О.І. Сидоренко, Л.С. Макарова. Київ: Навчально-методичний центр «Консорціум з удосконалення менеджмент освіти в Україні», 2008. 648 с.

2. Карягін Ю.О., Тимошенко З.І., Демура Т.О., Мунін Г.Б. Маркетинг турпродукту. Київ: Кондор, 2009. 394 с.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для подолання негативних тенденцій у розвитку сільськогосподарських підприємств, підвищення ефективності їх діяльності та забезпечення конкурентоспроможності необхідно сконцентрувати увагу на особливостях формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах господарювання.

Фінансовий потенціал є важливим складником загального потенціалу підприємства, адже, саме цей його складник відображає стан та обсяг як власних (наявних), так і позичених (залучених) фінансових ресурсів, які необхідні для його нормального безперебійного функціонування, а також для формування конкурентних стратегій розвитку своєї діяльності в майбутньому (Громова, 2017, с. 78). Сутність фінансового потенціалу полягає насамперед не так у наявності фінансових ресурсів у конкретний проміжок часу, як у здатності підприємства формувати та відтворювати необхідні активи у повному обсязі з мінімальними витратами та у стислі терміни.

Основою функціонування будь-якого підприємства є наявність необхідного обсягу фінансових ресурсів, котрі створюють умови задоволення потреб поточної та перспективної виробничо-господарської діяльності. Фінансові ресурси перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання і саме від їхнього обсягу, правильного використання залежить фінансова стійкість та конкурентоспроможність підприємства загалом.

Серед джерел формування фінансового потенціалу підприємств потрібно виділити: прибуток; амортизаційні відрахування; кошти, отримані від продажу

цінних паперів; пайові та інші внески юридичних і фізичних осіб; кредити і позики; кошти від реалізації заставного майна, страхового полісу; інші надходження (Прокопишак, 2014, с. 250).

Формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств значною мірою пов'язане з тісною взаємодією з зовнішнім середовищем, моніторингом динамічних потреб ринку та орієнтоване на забезпечення економічного зростання та досягнення поставлених цілей. Для підприємств даної галузі характерними є наступні особливості розвитку фінансового потенціалу: сезонний характер виробництва; значна залежність від природних умов, які досить часто є непередбачуваними; дефіцит фінансових ресурсів; розбіжність у часі між виготовленням продукції та надходженням коштів від реалізації; різноманітність організаційно-правових форм господарювання; посилення процесу глобалізація виробництва та реалізації продукції; збільшення кількості фінансових взаємозв'язків між суб'єктами господарювання; зростання ролі людського чинника в формуванні та розподілі прибутку як ключового важеля забезпечення фінансової безпеки (Плигач, 2018, с. 43).

Кожне сільськогосподарське підприємство для забезпечення виживання в умовах конкуренції має враховувати й використовувати додаткові джерела розвитку. У сучасних умовах господарювання, якщо фінансовий потенціал вичерпав свої джерела, не має бази росту, то це шлях до банкрутства. Реалізація того чи іншого компонента фінансового потенціалу підпорядкована досягненню конкретних цілей сільськогосподарських підприємств. Диверсифікованість компонентів фінансового потенціалу передбачає довгострокове його функціонування як економічної системи у швидко мінливих умовах зовнішнього середовища (Прокопишак, 2016, с. 165).

Важливий вплив на фінансовий потенціал сільськогосподарських підприємств здійснює фінансова безпека, забезпечення якої досягається шляхом контролінгу діяльності, планування грошових потоків, збільшенням прибутковості діяльності; страхування фінансових ризиків й управління кредиторською і дебіторською заборгованостями.

Також ефективне формування фінансового потенціалу залежить від правильного фінансового управління на сільськогосподарських підприємствах, основними завданнями якого: визначення джерел формування фінансових ресурсів та основних напрямів управління ними; формування фінансової стратегії та ефективної фінансової політики підприємства; підвищення результативних фінансових показників діяльності підприємства; створення умов для ефективної реалізації та розвитку складників фінансового потенціалу підприємства; розроблення механізму ефективної взаємодії підприємства із зовнішнім фінансово-економічним середовищем та ін.

Впровадження системи управління при формуванні фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств дасть змогу досягти фінансової рівноваги підприємства, збільшити обсяги операційної та інвестиційної діяльності, оптимізувати структуру капіталу, а отже, й максимізувати ринкову вартість економічного суб'єкта.

Список використаної літератури:

Громова А.Є. Фінансовий потенціал, як основа формування прибутку підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2017. Вип. 5. С. 75-78

Прокопишак В. Б. Деякі аспекти формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств як засобу зміцнення їх фінансової безпеки. Науковий вісник НЛТУ України. 2014. Вип. 24.3. С. 249-254

Плигач К. Д. Фінансовий потенціал сільськогосподарських підприємств: сутність та методи діагностики. Таврійський науковий вісник. 2018. № 99. с. 39-49

Прокопишак В. Б. Методика формування фінансового потенціалу аграрних підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. 2016. Вип. 26.2. С. 162-167

Латик Т. В.

викладач

Прикарпатський лісогосподарський коледж

м. Болехів

Семків Т. О.

магістр спеціальності «Облік і оподаткування»

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника»

ORCID ID 0000-0002-4886-7581

м. Івано-Франківськ

ОБЛІК І АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток для економіки має велике значення, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців, певним гарантом прогресу соціально-економічної системи. Прибуток є показником діяльності підприємства. В умовах ринкової економіки головною метою діяльності підприємства є отримання прибутку. Фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого підприємства виступає його прибутковість, яка характеризується абсолютними (сума прибутку) та відносними (рівень рентабельності) показниками. Ці показники тісно пов'язані між собою. Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку.

Прибуток являє собою додаткову вартість, яка створюється під час процесу виробництва понад вартість виробничих ресурсів та робочої сили що були використані. Прибуток є якісним показником, оскільки він синтезує всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності в цілому. Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості [1, с. 21].

Розподіл і використання прибутку є найважливішим господарським процесом, що забезпечує покриття потреб підприємців і формування доходів

держави. Механізм розподілу прибутку повинен бути побудований таким чином, щоб сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Прибуток підприємства отриманий в результаті його господарської діяльності, розподіляється між державою та підприємством [2, с. 134]. Ще одним показником прибутковості підприємства, є рентабельність, яка показує співвідношення прибутку з понесеними витратами. Це відносний показник, який має властивість порівняння. Саме рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості. Рентабельність, як показник дає уявлення про достатність прибутку з іншими окремими величинами, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Під час визначення показника рентабельності прибуток співвідноситься з чинниками, що мають найзначніший вплив на його отримання: доходами, витратами, ресурсами, капіталом. Основні показники рентабельності можна об'єднати в такі групи:

- показники рентабельності капіталу (активів);
- показники рентабельності продукції;
- показники, розраховані на основі потоків наявних грошових коштів [3, с.81].

Для того щоб рівень прибутковості покращувався на підприємстві повинні проводитися заходи тільки в наступному порядку: організаційні (удосконалення виробничої та організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва); технічні (оновлення технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється); економічні важелі та стимули удосконалення тарифної системи, форми оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів.

Для того щоб збільшити прибутковість, необхідно у той же самий час збільшити заробіток або одночасно збільшувати заробіток і зменшувати витрати. Принцип економіки, зумовлений зростанням масштабу виробництва, може призвести до бажаної мети.

Список використаних джерел:

1. Огійчук М. Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення. Економіка АПК. 2015. № 3. С. 7-21.

2. Блонська В. І. Прибуток – особливості його формування та використання в ефективному управлінні Підприємством Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. Львів: РВВ НЛТУ України. 2014. Вип. 6. С. 129-134.

3. Шляга О. В. Прибуток та рентабельність, показники ефективності виробництва. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії 2014. № 8. С. 75-81.

Лиско О. В.

завідувач економічного відділення

КЕПК "Коломийський економіко-правовий коледж" м. Коломия

Стасюк І. В.

<https://orcid.org/0000-0001-8151-7586>

бакалавр спеціальності облік і оподаткування

ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника"

м. Івано-Франківськ

РОЗВИТОК РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ

Сучасні внутрішньо суспільні зміни та нові технологічні винаходи і відкриття спричинили те, що життя людини важко уявити без реклами. Сьогодні реклама становить одну з найбільш важливих маркетингових функцій. Усі сфери людини охоплені рекламою, вона сприймається настільки звично, що життя без неї стало б, мабуть, нудним та нецікавим. Реклама відіграє велику роль в розвитку економіки та є її важливим елементом. Якщо виробника позбавити такого ефективного зв'язку із споживачами, яким є реклама, то він перестане вкладати гроші в удосконалення старих та створення нових товарів. Стане відсутнім прагнення до розвитку та зникне конкуренція.

Сьогодні ми вже звикли до того, що реклама завжди з'являється на екранах наших телевізорів, мерехтить на сторінках преси, прикрашає міські пейзажі. Проте реклама все ще залишається явищем загадковим та повним протиріч і є широким полем дослідницької діяльності для вчених різних наукових галузей.

Основним нормативним актом, що регулює рекламну діяльність в Україні, є Закон України "Про рекламу" від 3 липня 1996 року. Так, відповідно до статті 13У "Про рекламу", реклама – це спеціальна інформація про осіб чи продукцію, яка розповсюджується в будь-якій формі та в будь-який спосіб з метою прямого або опосередкованого одержання прибутку. Правове регулювання рекламної діяльності спрямоване на запобігання і припинення недобросовісної реклами, що здатна нанести шкоду як майновим, так і немайновим правам громадян і юридичних осіб, суспільним інтересам. Реклама

є інструментом маркетингової комунікаційної політики, тобто єдиного комплексу, який об'єднує учасників і методи комунікацій, і тому є всі підстави розглядати розвиток української реклами як еволюційний процес, безпосередньо пов'язаний із:

- розвитком економіки України;
- історією становлення і розвитку маркетингових комунікацій в Україні;
- розвитком засобів розробки, створення і поширення рекламної продукції (інтелектуальних ресурсів, писемності, графіки, живопису, поліграфії, преси, радіо і телебачення).

Отже, реклама – це спеціальна інформація про осіб чи продукцію, яка поширюється в будь-якій формі і будь-яким способом з метою прямого та опосередкованого отримання прибутку.

Реклама не існує сама по собі. Вона всього лише інструмент ринку. В основі реклами – інформація і переконання, якими вона оперує для більш детального розуміння споживачами своєрідної продукції чи послуги. Реклама робить виклик конкурентам, який змушує підприємство удосконалювати свій товар. Підвищувати власну конкурентоспроможність. Вона сприяє більшій турботі виробника про якість власного товару. Сутність реклами більш зрозуміліше пояснюють її функції та види [1].

Функції реклами:

- інформує споживачів про товар, його якісні параметри, призначення;
- збуджує зацікавленість споживачів, стимулюючи їх до здійснення першої покупки;
- нагадує, стимулює повторну покупку, сприяє розповсюдженню товару;
- формує імідж товару та фірми виробника.

Є такі види реклами:

- інформативна (доводить до відома споживачів інформацію про товари, їх види, призначення, формує образ фірми)
- переконуюча (заохочує споживача віддати перевагу товару, змінює на краще ставлення споживача до товару)
- нагадуючи (нагадує про товар, місце й умови його продажу та використання)

– підкріплююча(підтверджує добру думку про товар після його купівлі та використання споживачем) [2].

Саме реклама є рушійною силою нормального функціонування економіки країни. Вона впливає на розвиток економічних процесів, пожвавлення ринків, збільшення виробництва і споживання, а також робить акцент на зниженні собівартості одиниці продукції. Будь-які обмеження рекламних заходів спричинять протилежні наслідки. Під організацією рекламної діяльності на підприємстві розуміють розробку рекламних кампаній, бюджетів рекламних кампаній й окремих заходів пов'язаних з рекламою підприємства і його продукції, планування рекламної діяльності, підготовку й реалізацію, контроль за її виконанням і визначення ефективності проведених заходів [1].

Створенням та виготовленням рекламного звернення займаються професійні організації, які надають своїм клієнтам повний або обмежений обсяг послуг з планування і проведення рекламних кампаній, а також окремих її заходів, наприклад розробки та розміщення (або того та іншого разом) замовлень у засобах масової інформації – у пресі, на радіо й телебаченні, замовлень на виготовлення та прокат рекламних фільмів, відеороликів, тощо. Ці організації мають назву рекламних агенств. Рекламне агенство стоїть між рекламодавцем і засобами масової інформації (якщо рекламне агенство не має своїх засобів масової інформації або не створене такими). За кордоном переважають агенства, які пропонують увесь спектр послуг, таких як дослідження ринку, планування впровадження нової продукції, надання творчих послуг та закупівля місця і часу в засобах масової інформації. Проте нині з'явилися спеціалізовані рекламні агенства, невеликих за розміром і з великою часткою участі самого клієнта. Їх послуги не такі дорогі. Вони можуть спеціалізуватись на придбанні місця й часу в засобах масової інформації або на окремих творчих послугах.

В Україні нині діє близько тисячі підприємств, що займаються рекламуванням. Це рекламно-поліграфічні, редакційно-виконавчі фірми, а також видавничо-поліграфічні комплекси.

Характерною тенденцією для глобального і українського рекламних ринків є ріст цифрових оголошень, які включають онлайн комп'ютерні і

мобільні оголошення. Бюджетні асигнування на онлайн – рекламу зростають і зростатимуть за рахунок телебачення. В Україні прогнозується у 2019р. загальний ріст медійної реклами на 11%. Найвищими темпами зростатимуть витрати на інтернет рекламу (16%) і телевізійну рекламу (15%) [3].

Для того, щоб уникнути зниження ролі ефективності реклами, рекламодавцям варто осмислити всі ризики, які відбуваються на сучасному ринку і пов'язані з формуванням рекламних комунікацій. Перш за все необхідно намагатися збільшувати кількість підприємств, які займаються рекламною діяльністю шляхом: укладення вигідних угод з іншими фірмами; застосування нових методів просування товару на ринки, які дадуть у майбутньому нові можливості на успішну діяльність; упровадження новітніх технологій, котрі сприяють перспективному розвитку реклами на сучасному етапі і виступають як засіб маркетингових комунікацій; умілого використання досвіду зарубіжних рекламних фірм, які все частіше виявляють зацікавленість до українського ринку, сприяють насиченню і розповсюдженню власної продукції; підвищення рівня соціальної відповідальності і зростання ролі саморегулювання рекламістів, що приведе до зростання ролі реклами в сучасному суспільстві; активного впровадження реклами в сучасні маркетингові технології, до яких слід зарахувати мерчандайзинг, позиціонування та інше, застосування системного підходу, який дозволяє певною мірою використовувати всі переваги окремих сегментів маркетингових комунікацій.

Список використаної літератури

1. Існування реклами. URL. http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/68829.doc.htm

2. Види реклами. URL <http://mmlib.net/knigi/marketing/kniga-9/3134/>

3. Темп медійної реклами. URL
https://www.researchgate.net/publication/309219759_SUCASNIJ_STAN_TA_PERSPEKTIVI_ROZVITKU_REKLAMNOGO_RINKU_UKRAINI

Леськів І. В.

викладач

Бучацький коледж Подільського ДАТУ

Кучерак В. С.

магістр спеціальності «Облік і оподаткування»,

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

ORCID ID 0000-0002-9256-6372

м. Івано-Франківськ

ОБЛІК ТА АУДИТ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ

В умовах нестабільної економіки задля збереження стійкості розвитку діяльності, підприємству необхідно приділяти велику увагу управлінню власним капіталом. Власний капітал відіграє головну роль при створенні, функціонуванні та розвитку підприємства, являється одним із найважливіших фінансових показників, адже є безстроковою та початковою основою фінансування діяльності підприємства, крім того джерелом погашення збитків.

Власний капітал приймає участь у створенні та розвитку підприємства і є головною економічною базою всього процесу діяльності підприємства.

Власний капітал підприємства представляє собою грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства та призначені для покриття потреб у забезпеченні процесу його функціонування.

За даними досліджень М. Стельмах, власний капітал – це основна економічна база створення та розвитку підприємства, яка в процесі свого функціонування забезпечує потреби підприємства в джерелах фінансування його активів [1].

Операції з власним капіталом у різних країнах світу мають свої особливості, продиктовані низкою факторів: починаючи з історичного аспекту і закінчуючи домінуючою формою власності підприємств у певній країні. Система регулювання обліку аудиту операцій з руху власного капіталу в Україні забезпечується сукупністю нормативних актів, що включають закони та

підзаконні акти, які регулюють як організацію та проведення аудиту, так і порядок відображення руху статутного капіталу в обліку [2, с. 504].

Облік власного капіталу показує наскільки забезпечене підприємство коштами для нормального функціонування. Таким чином, бухгалтерський облік здійснює спостереження, вимірювання, фіксацію та контроль за розміром власного капіталу. Значний вплив на побудову обліку власного капіталу має його структура, на яку, в свою чергу, впливають організаційно-правова форма підприємства, форма власності, розмір, мета діяльності та інші. Організація обліку власного капіталу покликана зменшити складність управління власним капіталом, пов'язаної з його безперервними змінами у процесі поточної діяльності економічного суб'єкта.

При веденні обліку власного капіталу на підприємстві складається ряд документів, серед них є статут, інвентаризаційні описи, накладні, прибуткові касові ордери, акти прийому-передачі, акти оцінки, рішення загальних зборів, протокол рішення зборів, розрахунок бухгалтерії (довідка бухгалтерії). Запропоновано впровадити реєстр заборгованості по виплатах дивідендів. Таким чином, сума власного капіталу являє собою загальну вартість засобів, отриманих від засновників у різній формі, з повною передачею права власності на ці засоби підприємству або залишених засновниками на підприємстві, отриманих в процесі діяльності підприємства.

Аудит власного капіталу є одним з найважливіших розділів проведення аудиту, оскільки власний капітал є гарантією стабільної діяльності підприємства, і від правильності ведення його обліку значним чином відображаються майнові відносини власників.

З метою покращення використання власних коштів можна вжити наступних заходів:

- спрямування частини чистого прибутку безпосередньо на приріст статутного фонду для підвищення нормативу (або поповнення власних оборотних коштів);

- продаж (реалізація) об'єктів основних засобів і використання одержаних коштів на поповнення фонду власних коштів;

– вжити заходів щодо партнерських відносин з комерційними банками і збільшення на цій основі обсягу короткотермінових кредитів у своєму господарському обороті;

– розширення практики розрахунків на умовах попередньої оплати;

– потрібно визначити правильні пропорції розподілу свого капіталу між фондами основних та оборотних коштів та забезпечити, щоб ці кошти вкладалися в відповідні активи з найбільшою віддачею.

Аудиту підлягає насамперед структура капіталу господарюючого суб'єкта за джерелами його утворення. Здійснюючи аудит покращення стану можливе за умов обмеження творчості в аудиторській діяльності, конкретизації вимог до методики аудиту та узагальнення результатів. Позитивно відзначилося б на якості аудиту і розповсюдження практики розробки системи внутрішньої стандартизації, що нечасто зустрічається на сьогоднішній день.

Список використаних джерел:

1. Стельмах М. Механізм формування раціональної структури капіталу підприємства [Електронний ресурс]. Режим доступу. [//http://econa.at.ua/Vypusk_5/stelmah.pdf](http://econa.at.ua/Vypusk_5/stelmah.pdf).

2. Кравчук О., Лещук П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва : навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. С. 504-506.

РОЛЬ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток економіки держави напряму залежить від результативного управління як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку підприємств. Для функціонування діяльності підприємства, його організації обліку доходів і витрат потрібно раціонально вести бухгалтерський облік, в якому роль доходів і витрат стоїть чи не найпершому місці.

П(С)БО 16 "Витрати" визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності. У відповідності до НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) за звітний період [1].

Дохід (виручка, виторг) є основним джерелом покриття здійснених на підприємстві витрат і формування прибутку; одним із основних показників, що відтворюють фінансово-економічний стан підприємства. Тому, згідно з положенням про національні стандарти, доходи - це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [1].

Проаналізувавши суть доходів і витрат, можемо визначити їхню роль в діяльності підприємства (таб. 1).

Таблиця 1.

Роль доходів і на витрат підприємстві

Роль доходів та витрат на підприємстві		
Прийняття управлінських рішень на основі отриманої інформації про фінансові результати діяльності	Система управління підприємством	Аналіз фінансових результатів для планування та контролю фінансово-господарської діяльності
Обліково-аналітична система підприємства	Визначення фінансових результатів діяльності	Система бухгалтерського обліку (фінансовий, податковий, управлінський)

Складена автором на основі: [2]

Вивчивши таб. 1, бачимо, що облік доходів і витрат не обмежується лише відображенню здійснених господарських операцій в бухгалтерському, податковому та управлінському обліках. Враховуючи те, що підприємство по своїй суті теж є системою, яка складається зі своїх структурних елементів, то бачимо, що облікова інформація є фундаментальною для прийняття управлінських рішень і є лише першим етапом у складному ланцюжку інформаційної системи. На основі обліку формується фінансова звітність про діяльність підприємства. Наступним етапом є аналіз даних представлених у фінансовій звітності, тобто розрахунок продуктивності діяльності та планування майбутніх дій. І завершальний етап – це надання інформації користувачам, для прийняття раціонального рішення для забезпечення безперервності діяльності підприємства. Користувачі бухгалтерської інформації, визначаючи в процесі своєї діяльності доходи і витрати, надають даним поняттям різне смислове навантаження. Як факти господарського життя організації, доходи і витрати визначаються, класифікуються і відображаються в кожній з підсистем бухгалтерського обліку по-своєму в відповідності до їх вимог [2].

Отже, можемо встановити, що роль витрат і доходів відіграє найважливішу роль в діяльності підприємства, облікова інформація якої є головною для прийняття управлінських рішень щодо забезпечення безперервного функціонування установи.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 №73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

2. Камінська Т., Травін В. Принцип нарахування та відповідності доходів і витрат в системі бухгалтерського обліку. Вісник Житомирського державного технологічного університету, № 4(82), Житомир, 2017. С. 56-60

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРОХОЛДИНГІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сучасний агробізнес в Україні характеризується, перш за все, активним розвитком ринкових відносин, глобалізаційними та інтеграційними процесами, посиленням інвестиційно-інноваційної активності господарюючих систем. Особливої уваги заслуговує діяльність вертикально інтегрованих структур класичного конгломератного типу – аграрних холдингів, операційна діяльність яких просторово розосереджена, а бізнес-координації відбуваються на основі прийняття рішень у материнських структурах. Маючи у своєму розпорядженні значні інвестиційні ресурси, агрохолдинги активно збільшують темпи сільськогосподарського виробництва, динамічно нарощують обсяги внутрішнього і зовнішнього ринкового товарообігу, підвищують ефективність господарювання на селі. Проте ці структури слабо розглядають проблеми сільських територій та їх громад. Основна їх мета – отримання надприбутків сьогодні і завтра, а сільський розвиток і його проблеми залишаються осторонь.

Становленню і функціонуванню агрохолдингів у контексті розвитку сільських територій, їх вплив на сільське життя, присвячені роботи багатьох учених-економістів, найвидатнішими з яких є наукові праці В. Андрійчука [1], А. Данкевича [2], М. Кропивка [3], Ю. Лупенка [5], Б. Пасхавера [6] та ін. Проте незважаючи на фундаментальність підходів до вивчення діяльності агрохолдингів і високий професіоналізм науковців, роботи у цій сфері стосуються обмеженого кола питань та потребують постійного наукового пошуку, що актуалізує необхідність подальшого вивчення різних аспектів практики їх функціонування.

Агрохолдинги – вертикально інтегровані структури економічної системи. Це не просто підприємства з земельним банком понад 100 тис. га. В пріоритеті для них модернізація виробництва, використання точних технологій при посіві і

обробці, нових стійких до хвороб і погодних умов гібридів посівного матеріалу тощо. Це дозволяє бути менш залежними від кліматичних факторів. Таким чином, агрохолдинги України все більше і більше уваги приділяють інвестиціям та нововведенням, з метою підвищення ефективності і прибутковості своєї господарської діяльності.

В Україні продовжує зростати кількість агрохолдингів. У 2017 р. їх налічувалося 93 одиниць. Загальний земельний банк в обробці агрохолдингами склав 5,95 млн га. Лідерами по земельному банку залишаються “Кернел” – 600 тис. га, “UkrLandFarming” – 570 тис. га, “Агропросперіс” (NCH) – 410 тис. га. “UkrLandFarming” – найбільший виробник яловичини, у власності якого 654 тис. га землі, який виробляє як зернові культури, так і цукровий буряк з подальшою її переробкою на цукор. Він контролює основний пакет акцій агрохолдингу “Авангард”. У свою чергу “Кернел” – провідна компанія по виробництву та експорту соняшнику і соняшникової олії, яка постійно розвивається і нарощує свої виробничі потужності. Ця компанія володіє 575 тис. га. родючого чорнозему. Загалом в Україні найбільше агрохолдингів у 2017 р. зафіксовано в Київській (32), Чернігівській (28) і Полтавській (26) областях.

Таким чином, агрохолдинги є чи не головними суб'єктами в економіці країни нашої держави. Вони – “законодавці” цін на продукти харчування, одні з головних експортерів і “видобувачів” ВВП країни, новатори в області сільського господарства і веденні точного землеробства.

За проведеними дослідженнями Land Matrix серед найбільших агрокомпаній світу за обсягом земельного банку є й дві українські (табл.).

ТОП-20 агрокомпаній за розміром земельного банку виглядає вражаюче. Наприклад, перша п'ятірка агрохолдингів світу контролює близько 31 млн га. Українські компанії виглядають цілком конкурентоспроможними у даному випадку. Агрохолдинги “Kernel” та “Ukrlandfarming” входять до першої світової двадцятки найпотужніших агрокомпаній світу. А “NCH Capital”, який майже рівномірно розподілив свої землі у Росії та Україні, – навіть до десятки із 800 тис. га.

Таблиця - Найбільші агрокомпанії світу за обсягами володіння земель сільськогосподарського призначення*

№ п/п	Компанія	Країна - представник	Площа земель сільськогосподарського призначення, млн га
1.	S. Kidman & Co Ltd	Австралія	10,7
2.	AACo (Австралія)	Австралія	7,0
3.	NARCO	Австралія	5,8
4.	CPC	Австралія	5,6
5.	Beidahuang Group	Китай	5,4
6.	Іволга Холдинг - IEl Tejar	Росія-Аргентина	1,0
7.	Cresud	Аргентина	1,0
8.	КазЕкспортАстик	Казахстан	1,0
9.	NCH Capital	США	0,8
10.	Prodimeх+ Agroкультура	Росія	0,8
11.	Kernel	Україна	0,6
12.	Ukrlandfarming	Україна	0,6

*Джерело: [4].

В цілому, незважаючи на переваги ведення господарської діяльності агрохолдинговими компаніями, недоліки процесу у їх розвитку все ж існують. У цьому аспекті особливої уваги заслуговують соціальні та екологічні проблеми села, що характеризуються високим рівнем невизначеності та неврегульованості на всіх рівнях господарювання. Ці вертикально інтегровані структури мають підвищувати конкурентоспроможність на зовнішньому і на світовому ринках, але не за рахунок монополізму та лобювання своїх інтересів в органах державного управління. Оскільки в такому разі проблеми сільських територій перекладатимуть на малі та середні підприємства і сільський соціум і нинішні й майбутні покоління українців. Таким чином, пошук науковців має спрямовуватися на розроблення інструментів організаційно-економічного механізму спонукання агрохолдингів до корпоративної соціальної відповідальності за сучасний розвиток людського і соціального капіталу місцевих громад, за рівень глобальної конкурентоспроможності країни на ринках продовольства тощо.

Список використаної літератури:

1. Андрійчук, В. Г., 2015. Виклики агробізнесу: пошук відповідей. *Економіка АПК*, 5, с. 12-17.
2. Данкевич, А.Є., 2011. Організаційно-економічні засади розвитку агрохолдингів. *Економіка АПК*, 12, с. 63-67.
3. Кропивко М.Ф., 2013. Розвиток аграрних холдингових формувань та заходи з посилення соціальної спрямованості їхньої діяльності. К.: ННЦ ІАЕ, 38 с.
4. Крупнейшие агрохолдинги Украины 2017. [online]. Доступно : <http://ucab.ua/files/Survey/Largest_Agriholdings/Holdings_2017_demo.pdf> [Дата звернення 10 травня 2019].
5. Лупенко, Ю. О., Кропивко, М.Ф., 2013. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності. *Економіка АПК*, 7, с. 5-21.
6. Пасхавер, Б. Й., 2013. Концентрація та ефективність сільського господарства. *Економіка АПК*, 1, с. 16-21.

ПРОБЛЕМИ АГРОХОЛДИНГІЗАЦІЇ ПРИ ЗАПРОВАДЖЕННІ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Указом Президента України від 1994 р. формування агрохолдингового бізнесу заборонялося [2], проте фактично цей указ не виконувався. Фінансові можливості промислового бізнесу у поєднанні з ефектом масштабу землекористування, перевагами оподаткування та іншим діями призводили до наслідків що мали негативний вплив відносно селян.

Необхідність першочергового вирішення проблеми агрохолдингізації при запровадженні ринку земель сільськогосподарського призначення набуває широкого розмаху.

В Україні відсутні офіційно зареєстровані агрохолдинги, а фактична підконтрольність їм окремих сільськогосподарських підприємств формується через приховану корпоративну участь, оформлення бізнесу на довірених і навіть підставних осіб. Останнім часом на останніх юридичними службами агрохолдингів масово реєструються нові фермерські господарства.

За такої аграрної політики в Україні швидко сформувалися агрохолдингові утворення, які фактично не залишають вибору селянам на ринку оренди, а сільському малому і середньому підприємництву – на ринку продукції.

	Агро холдинги	Середні підприємства	Фермерські господарства	Господарства населення
Кількість, тис. од.	0,156	6,8	40,7	4036
Середній розмір, га	55546,8	1065,6	109,2	0,59

* Рисунок 1. Наслідки земельної реформи [1]

Втілення земельної реформи таким методом не помічає абсолютно ніяких проблем у підвищені ролі «розмитих» крупноземельних і при цьому вертикально інтегрованих (фактично монопольних у переробці та експорті) формувань в аграрній економіці. Не бажає влада помічати і вплив агрохолдингів на державну аграрну політику.

У нікого не викликає занепокоєння те, що наслідками такого ставлення є наслідування негативних методів і інструментів агрохолдингового господарювання середніми і малими підприємствами (експортно-орієнтована монокультурність, знищення тваринництва, скорочення зайнятості, другорядність кадрових і соціальних проблем села тощо). Влада не реагує на безконтрольне розростання агрохолдингізації, яке є нищівним чинником економіки і пригальмовує шляхи завершення земельної реформи в Україні.

Сьогодні утворені агрохолдингами фахівці борються за забезпечення селян правами розпорядження землею, особливо правом власника на її продаж. Для них важливо забезпечити контрольовану агрохолдингами концентрацію земельних ділянок через довгострокову оренду, міну, інші тіньові схеми – під час мораторію; через відкриту купівлю землі – після його відміни. Завдання – створити умови для масштабного безконтрольного (в економічному, соціальному, екологічному сенсі) експортно-орієнтованого монокультурного підприємництва, котре на додачу було би «застраховане» можливістю здійснення спекуляцій при продажу великих масивів землі або прав її оренди.

В Україні досі не склалося умов для завершення земельної реформи шляхом впровадження повноцінного ефективного ринку земель сільськогосподарського призначення, який зміг би стати підґрунтям випереджаючого розвитку аграрного комплексу як основи продовольчої безпеки держави. Затягування формуванням земельного ринку призводить до неможливості залучення значних обсягів інвестицій в аграрний сектор та неефективного використання наявного земельного потенціалу України.

Отже, стратегічними пріоритетами політики держави, спрямованої на формування повноцінного ринку сільськогосподарських земель в Україні має стати: формування заходів з метою недопущення продажу земель

індивідуальними власниками за заниженими цінами та запобігання ажіотажного продажу; створення дієвих механізмів підтримки та стимулювання розвитку індивідуальних фермерських господарств, що призведе до зменшення кількості агрохолдингів; розробка та впровадження правових механізмів контролю за цільовим використанням орендованих земель; удосконалення правових механізмів захисту прав власників земельних паїв, переданих в оренду, зокрема шляхом впровадження типового орендного договору, встановлення чіткого прозорого зв'язку між орендною платою та отриманим у поточному році доходом, вільного вибору орендодавцем форми отримання орендної плати, запровадження механізмів державного контролю за виконанням орендарем умов договору [3].

Реалізація вище перелічених заходів сприятиме створенню умов для захисту прав власності на землю, завершенню і ефективному функціонуванню ринку сільськогосподарської землі в Україні, зростанню продуктивності і ефективності сільського господарства, зміцненню його експортного потенціалу. А це матиме позитивний вплив на конкурентоспроможність аграрного сектору та економіку України в цілому.

Список використаної літератури

1. Жук В.М. Обіг земель сільськогосподарського призначення в селозберігаючій моделі аграрного устрою України: наукова доповідь. К.: Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 2017. 128 с.

2. Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації: Указ Президента України від 11.05.1994. № 224/94. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/224/94>.

3. Іщенко С.В. Ринок земель сільськогосподарського призначення в Україні: сучасний стан та проблеми. URL: file:///D:/profile/Downloads/Nvchu_ec_2010_495_14.pdf

Бабінець В. М.

директор

Івано-Франківського державного коледжу технологій та бізнесу

Яцків І. М.

<https://orcid.org/0000-0002-9039-0529>

бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

м. Івано-Франківськ

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Вважається що макроекономіка є однією із найсучасніших теоретичних наук, зі сторони встановлення і розвитку фундаментальної економічної науки. Як нероздільна система поглядів на діяльність суб'єктів господарювання у макроекономіці, а саме в межах економічної системи вперше згадується у працях Дж. М. Кейнса в 30-ті роки ХХ сторіччя.

Основоположником нового підходу до вивчення економічної діяльності вважається Дж. М. Кейнс, однак, він не був першим, хто звернув увагу на аналіз схожих проблем. Якщо умовно виділити макроекономічні погляди із загальної еволюції економічної науки, то вони можуть містити принаймні чотири хронологічні періоди.

– Перший період (кінець XVI – початок XVII ст.) пов'язаний із процесами утворення централізованих європейських держав і формуванням мануфактурного виробництва, якому передувало первісне нагромадження капіталу. Економічні суб'єкти, яких згодом назвали “піонерами підприємництва”, активно акумулювали монетарне золото й срібло, що на той час вважалось єдиною формою багатства. Цей процес зароджує торгівля, а особливо - зовнішня. Отже в такий спосіб, вважалось, що дорогоцінні метали потрібно нагромаджувати в межах держави, не допускаючи їх експорту.

– Другий період (XVIII – XIX ст.) почав формуватися в час найбільшого розквіту мануфактурного виробництва й закінчується лиш

тоді, коли більшість європейських країн здійснює перехід до фабрично-заводської промисловості. Виробництво великих обсягів починає розвиватися, випускаючи велику кількість товарів, що призводить до досягнення того факту, що промислова індустрія є реальним джерелом багатства, а не торгівля.

– Третій період (XIX – XX ст.) пов'язаний із встановленням та розвитком марксизму і неокласики – двох головних напрямів економічної науки другої половини XIX століття. В цей час національні господарства трансформуються на складні системи взаємопов'язаних галузей, з характерним відхиленням від рівноваги, періодичних економічних криз, інфляції, безробіття. У робочій практиці розпочинають зароджуватися проблеми, які неможливо усунути традиційними методами.

– Четвертий період (XX ст. – наші часи) охоплює етап, коли у відповідь на безпорядок доби Великої депресії, яка відбулася в 1929– 1933 роках, Дж. М. Кейнс формує основні принципи нової макроекономічної теорії. Також англійський економіст Дж. Хікс та американський вчений Е. Хансен розробляють дослідження взаємодії товарного і грошового ринків у процесі встановлення рівноваги. М. Фрідмен, американський економіст, спільно з чиказькою школою розробляють уявлення про закономірності поведінки грошового сектора економіки. А такі відомі вчені, як Р. Менделл, М. Флемінг і Р. Дорнбуш будують моделі розвитку рівноваги у відкритій економіці.

Отже, завершальним етапом розвитку макроекономіки як науки в цілому слід вважати четвертий період, а перші три є її передісторією. Під час цих періодів явища макроекономіки аналізуються частково, наскільки це необхідно для вирішення політично-економічних проблем. У зв'язку з дослідженням у межах політекономії, а з часом і мікроекономіки, поступово сформувалась нова методологічна база, на основі якої вже можна було розробляти аналіз того, як функціонує національна економіка в цілому [1, с.5-7].

На сьогоднішній день значний внесок у розвиток макроекономічної теорії, в тому числі і макроекономічного аналізу, здійснили відомий

англійський вчений К. Кларк, С. Кузнец, американський економіст українського походження, американські вчені П. Самуельсон і П. Хейне, американський економіст, росіянин за походженням В. Леонт'єв та ін. У своїх працях вони теоретично аргументували зміст і склад необхідних макроекономічних показників, таких як валовий випуск, дохід і багатство, національний продукт, зробили їх розрахунки; конкретизували ряд положень щодо оцінок неринкових послуг органів державного управління, концепцій кінцевого і проміжного споживання, використання міжгалузевого балансу для визначення зв'язків між галузями і прогнозування та регулювання економіки на національному рівні[2].

Розвиток макроекономічної теорії значно вплинув на економічну політику урядів країн з розвинутою ринковою економікою. Відомий історик економічної думки, М. Блауг (1927-2011) у своїй праці “Методологія економічної науки, або Як економісти пояснюють” (1980) запевняє, що головна мета економічної теорії – передбачати, а не тільки розуміти. Дане висловлювання повною мірою можна і слід віднести до макроекономіки, так як саме цей розділ економічної теорії найбільш сильно схильний до нормативного аналізу.

Дискусія щодо універсальності і прагматичності теоретичної економіки в цілому, і макроекономіки зокрема, з особливою силою спалахнула після кризи 2007-2008 рр. Економічну науку “звинуватили” в тому, що вона не в змозі передбачати економічне майбутнє. Всі школи макроекономіки, незважаючи на значні досягнення в поясненні існуючої економічної реальності, що не змогли сформулювати фундаментальні закони або виявити хоча б закономірності універсального характеру, які могли б служити базою для теоретичних побудов. Ймовірно, це сталося тому, що виявлені емпіричні економічні закономірності не накопичуються, а навпаки, спростовуються наступними дослідженнями, що дуже сильно відрізняє макроекономіку від природничих наук. Отже, об'єкти природничих наук, як правило, повільно або практично не змінюються в часі, в той час як економічна поведінка господарюючих суб'єктів змінюється постійно.

Отже, різноманіття і суперечливість теоретичних концепцій, які обґрунтовують використання різних методів макроекономічної політики в умовах ринкової економіки, пов'язаних з різноманітням економічного життя і в повній мірі відображають всю полеміку економічних інтересів різних соціальних верст в державі. Представники сучасної макроекономіки вважають, що сьогоднішній день – це ціла система теоретичних поглядів, кожен з яких вносить певний внесок в дослідження основних тем, що являють зміст або предмет даної теорії [3].

Список використаної літератури

1. Пилипенко Г. М. Макроекономіка : Навчальний посібник - Дніпропетровськ. 2009- 224с. URL.<http://ep.nmu.org.ua/ua/files/Макроекономіка%202009.pdf>
2. Теорія макроекономіки: URLhttps://posibnyky.vntu.edu.ua/makro_ek/1_5.htm
3. Становлення і розвиток макроекономічних досліджень: URL.https://stud.com.ua/51174/ekonomika/stanovlennya_rozvitok_makroekonomic_hnih_doslidzhen

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ РІВНІ

Необхідність в обліковій політиці пов'язана з тим, що законодавство з врегулювання питань бухгалтерського обліку передбачає багатоваріантність відображення в обліку і звітності одних і тих самих господарських процесів.

Внесення змін в бухгалтерському обліку, згідно з вимогами сучасної економіки та міжнародних стандартів, зумовило появу поняття “облікова політика”. Згідно з ст. 1 Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [1]. Тобто це система, яка передбачає самостійний вибір суб'єктом господарювання певних методичних підходів щодо ведення бухгалтерського обліку, виходячи з чинних нормативно-правових актів та виду діяльності підприємства.

Міжнародні стандарти фінансової звітності надають дещо інше значення даного терміну та визначають облікову політику як конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практику, прийняті підприємством для складання та подання фінансових звітів [2].

Отже, трактування терміну “облікова політика” в нормативних документах має різні підходи до визначення його сутності. Проте спільним є те, що облікова політика є одним із найбільш ефективних інструментів ведення господарської діяльності підприємства.

Тлумачення сутності облікової політики в літературних джерелах вітчизняними авторами згруповано у табл. 1.

Таблиця 1

Трактування поняття “облікова політика”

Автор/джерело	Визначення поняття “облікова політика”
Бухгалтерський словник [3, с. 120]	Система способів та прийомів організації та ведення обліку на конкретному підприємстві, закріплена відповідним внутрішнім нормативним актом на невизначений термін
Економічна енциклопедія [4, с. 521]	Сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності
Кулик В.А. [5, с. 258]	Система способів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, що використовується підприємством для інформаційного забезпечення прийняття економічних рішень та передбачає найбільш достовірне відображення фактів господарської діяльності
Ловінська Л.Г. [6, с. 24]	Сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються суб’єктом господарювання для ведення обліку, складання та подання звітності
Швець В.Г. [7, с. 336]	З одного боку, сукупність прийомів і методів, за допомогою яких здійснюють керівництво бухгалтерським обліком в Україні в особі уповноважених на те законодавчих та виконавчих органів влади, з іншого – сукупність конкретних методів і способів організації та форм бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством на підставі загальних правил і особливостей господарської діяльності

Як бачимо, визначення одних авторів наближені до наведеного в ст.1 Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, інших, зокрема Ловінської Л.Г., повністю тотожне з даним визначенням. Деякі інші тлумачення облікової політики розглядає Швець В.Г. і наводить її сутність в розрізі двох рівнів: державний та локальний, тобто рівень суб’єкта господарювання.

На нашу думку під обліковою політикою слід розуміти систему методів та прийомів ведення бухгалтерського обліку, котрі суб’єкти господарювання обирають самостійно з переліку варіантів, поданих нормативно-правовими актами, відповідно до особливостей діяльності підприємства.

Оскільки облікова політика є складовою системи бухгалтерського обліку, яку можна розглядати на рівні як окремого підприємства, так і на рівні держави, то можемо говорити про багаторівневість облікової політики також.

Облікова політика розглядається на таких рівнях: державному, галузевому та на рівні окремого суб'єкта господарювання.

Стосовно облікової політики на державному рівні її характер загальнообов'язковий, оскільки тут формуються загальні засади ведення бухгалтерського обліку, його законодавча база, визначаються межі, в яких власники кожного підприємства формують власну облікову політику.

Щодо облікової політики на галузевому рівні, то її характер скоріше можна визначити як рекомендаційний та спеціалізований, оскільки на даному рівні відбувається розроблення положень інструкцій з питань ведення бухгалтерського обліку із врахуванням особливостей галузі та розроблення галузевих рекомендацій, що регулюють ведення обліку.

Рівень окремого суб'єкта господарювання формується на основі двох вищенаведених рівнів та передбачає наступне: форму ведення бухгалтерського обліку, робочий план рахунків, форми первинних документів, методи оцінки активів та зобов'язань, правила документообігу та інші рішення, котрі необхідно прийняти суб'єкту господарювання для організації бухгалтерського обліку.

Отже, облікова політика є інструментом ефективного, послідовного та безперервного ведення обліку господарської діяльності підприємства відповідно до обраних методів та прийомів. На кожному з розглянутих рівнів облікова політика має певні особливості формування та саме дослідження в розрізі всіх трьох рівнів дає можливість комплексно оцінити її сутність.

Список використаних джерел

1. Закон України “ Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 № 996-XIV. URL <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 “Облікові політики, зміна в облікових оцінках та помилки” від 01.01.2012 (із змінами та доповненнями) URL http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_020
3. Бухгалтерський словник / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. Житомир : ПП

“Рута”, 2001. 224 с.

4. Економічна енциклопедія: [у 3 т.]. [Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. К.: Вид. центр «Академія», 2000. Т 2. 848 с.

5. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку. Монографія. В.А. Кулик. Полтава: ВВ ПУЕТ, 2014. 373 с.

6. Ловінська Л.Г. Про національну облікову політику в Україні. Економіка України: політико-економічний журнал. 2006. № 4. С. 22-29.

7. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку. Підручник. К.: Вид-во «Знання», 2004. 447 с.

Поліщук О. Г.

викладач економіки

Тлумацького коледжу Львівського національного аграрного університету

м. Тлумач

Стахурська Х. М.

бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування”

“Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”

м. Івано-Франківськ

РЕКЛАМНІ КОМПАНІЇ ТА ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМИ

Американський рекламист зазначав: “Реклама стимулює продаж хорошого товару і прискорює провал поганого. Вона показує, яких якостей продукт не має і допомагає споживачеві скоро це збагнути”. Планування рекламної кампанії і її проведення здійснює рекламно-інформаційний підрозділ маркетингового відділу, проте на більшості невеликих туристичних фірм рекламою як найбільш видатковим маркетинговим заходом займається виконавчий директор або його заступник і по сумісництву маркетолог.

Планування рекламної діяльності підприємства потребує прийняття різних рішень. Головні цілі реклами, як і комунікаційного комплексу загалом формування попиту на товар і стимулювання його збуту. В будь-якому випадку, здійснення реклами – це кропітка робота, що вимагає високого інтелектуального потенціалу від кваліфікованих фахівців, які володіють методиками і мають значний досвід роботи. Мета діяльності відділу створення умов для збільшення обсягів збуту послуг і зміцнення позицій фірми на ринку.

Рекламна компанія – це планомірний комплекс (серія) взаємопов’язаних рекламних заходів, які проводяться у певний період для досягнення бажаних результатів [2].

Планування рекламної компанії складається з таких етапів:

вивчення кон’юнктури ринку товару та обґрунтування необхідності його регламентування;

вивчення об’єкта реклами (товару);

визначення її цілеспрямованості;
вибір і розробка рекламних засобів;
встановлення строків проведення рекламної компанії;
складання кошторису витрат [1].

Основними вимогами сучасної реклами є високий рівень якості, баланс інформації та емоцій, доречний емоційний фон, врахування національних, та інших культурних, релігійних особливостей, врахування регіональних проблем: екології, транспорту, професіоналізм і дисципліна виконання.

Основними рисами реклами є: відсутність національних меж, орієнтація на різні структурні ланки, рівні ринку, нові пріоритети у носіях, різкий зріст кількості та організованості зацікавлених учасників [2].

Робота над рекламою розпочинається з планування повсякденної компанії та планування рекламних компаній. Повсякденна реклама – це робота над рекламно-інформаційними заходами. Плани складаються на рік з розбивкою її на квартали та місяці. У них відображається основна рекламно-інформаційна діяльність організації чи підприємства, реклама окремих товарів, реклама магазинів, реклама методів продажу товарів, реклама додаткових послуг, що надаються покупцям, перелік рекламних засобів, перелік осіб, які відповідають за проведення. При розробці планів повсякденної рекламної роботи необхідно враховувати товарні запаси, кон'юктуру ринку, обсяг роздрібного товарообігу, розвиток послуг.

Важливою умовою правильного складання плану повсякденної рекламної роботи є відображення в ньому специфіки попиту на товари. Попит на кожен товар протягом року різний, він змінюється під впливом таких факторів, як пора року, свята, звичаї. Відповідно, інтенсивність рекламування тих чи інших товарів протягом року не може бути однаковою. Тому в торгових організаціях розробляють календар сезонної реклами по продовольчих товарах. У них визначають оптимальний термін рекламування окремих товарів за періодом часу. Планування просування товару передбачає сім послідовних етапів:

визначення цілей та об'єктів рекламної компанії;
визначення цільової аудиторії реклами;
вибір засобів реклами;
підготовка рекламного звернення;
розробка графіків виходу реклами;
складання бюджету просування товару;
попередня оцінка ефективності реклами [1].

Визначення цілей рекламної кампанії необхідний етап розробки кампанії. Тільки хороша організація процесу, що переслідує чітко сформульовану мету, здатна забезпечити ефективність планованої рекламної кампанії. Чітке і ясне визначення мети реклами - запорука успішності процесу її створення і дії. У свою чергу, постановка мети - результат серйозного аналізу та обліку впливу сукупності багатьох факторів. Вибір самого значимого в конкретній ситуації фактора сприяє вірному визначенню мети планованої рекламної акції.

Основою визначення мети рекламної кампанії є маркетингові стратегії. Компанії, які не пов'язують рекламу з маркетинговими стратегіями, часом можуть отримати негативний результат. Так, якщо рекламна акція і вихід нового товару на споживчий ринок не узгоджені за термінами, то породжений рекламою попит виявляється незадоволеним внаслідок відсутності товару (послуги). У цьому випадку цілком можливе звернення покупця до конкурентів за аналогічним продуктом. Нова пропозиція товару, швидше за все, буде ігноруватися споживачем як ненадійне. Звернення до зарубіжного і вітчизняного досвіду переконливо доводить, що розроблений на основі маркетингових стратегій комплекс рекламних акцій значно ефективніше, ніж окремі рекламні заходи, що не мають спільної мети і не узгоджені за термінами.

Перед розробкою тексту реклами та складанням плану використання рекламних коштів потрібно: вивчення потреб цільової аудиторії, характеристика осіб, які приймають рішення, визначення традиційних точок продажу, а також часу, коли відбуваються покупки.

Розробка бюджету рекламної кампанії наступний етап її планування. Більшість фахівців у галузі реклами цей етап розглядають як один з найбільш складних. На думку Пітера Дойля, обсяг грошових коштів, що виділяються на рекламну кампанію, визначається двома факторами: валовим прибутком фірми та кривої залежності обсягів продажів від рекламних розходів. На жаль, точна оцінка другого чинника практично нереальна. Отже, визначаючи бюджет рекламної кампанії, слід враховувати інші міркування. Цілком зрозуміло, що немає ідеального методу визначення рекламного бюджету. У кожного з методів є свої переваги і недоліки. Тому при плануванні бюджету реклами компанії слід враховувати і такі чинники, як обсяг і розмір цільового ринку, етап життєвого циклу товару, його диференціацію, витрати фірм-конкурентів та ін. Ретельно проаналізувавши всі фактори, фахівці рекламного відділу зможуть визначити оптимальний розмір рекламного бюджету.

Список використаної літератури

- 1.Худякова Л.К. Реклама та стимулювання продажу: Навчально-методичний посібник 2004р. 268 с.
- 2.Рижмань Л.Д. Товарна політика комерційних підприємств: навч. Посіб. 2014. 340 с.

ЗАСТОСУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ РЕЖИМІВ ОПОДАТКУВАННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Однією із найважливіших галузей економіки України є сільськогосподарське виробництво, ефективність функціонування якого значною мірою залежить від діючої системи оподаткування. За таких умов уряд повинен вживати будь-яких заходів по підтримці високого рівня розвитку українського сільського господарства в умовах глобалізації. Серед цих заходів провідну роль відіграє режим оподаткування сільськогосподарських підприємств.

Кризовий фінансовий стан сільськогосподарських підприємств обумовив розробку нового механізму оподаткування, який враховував би специфіку аграрного сектору. Державою було запроваджено спеціальний режим побудований на основі єдиного податку, який запроваджено з метою спрощення системи та механізму оподаткування в галузі сільського господарства [1, с. 7]:.

Спеціальний податковий режим – це система заходів, що визначає особливий порядок оподаткування окремих категорій господарюючих суб'єктів [2]. Спеціальний податковий режим може передбачати особливий порядок визначення елементів податку та збору, звільнення від сплати окремих податків та зборів. До нього належить спрощена система оподаткування, обліку і звітності. Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на 4 групи платників єдиного податку, до 4 групи належать сільськогосподарські підприємства.

Оподаткування сільськогосподарських підприємств, що визначене розділом XIV Податкового кодексу України (ПКУ), визначає основні елементи

даного податку: платники, об'єкти, база та ставки оподаткування. Отже, платниками є юридичні особи – сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 % можуть перебувати на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності та відноситись до 4 групи платників єдиного податку. Разом з тим, законодавством введені обмеження щодо застосування спрощеного режиму оподаткування, обліку і звітності, тобто, згідно ПКУ не можуть бути платниками єдиного податку 4 групи такі суб'єкти господарювання (табл. 1).

Таблиця 1

Обмеження щодо застосування спрощеного режиму оподаткування, обліку і звітності для 4 групи платників єдиного податку [3, с. 571]

Не можуть бути платниками єдиного податку 4 групи:
1. Суб'єкти господарювання, у яких понад 50 % доходу, отриманого від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, становить дохід від реалізації декоративних рослин (за винятком зрізаних квітів, вирощених на угіддях, які належать сільськогосподарському товаровиробнику на праві власності або надані йому в користування, та продуктів їх переробки), диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра (крім хутрової сировини).
2. Суб'єкти господарювання, що провадять діяльність з виробництва підакцизних товарів, крім виноматеріалів виноградних (коди згідно з УКТ ЗЕД 2204 29 - 2204 30), вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції.
3. Суб'єкт господарювання, який станом на 1 січня базового (звітного) року має податковий борг, за винятком безнадійного податкового боргу, який виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

Об'єктом оподаткування для платників єдиного податку 4 групи є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди.

Базою оподаткування податком для платників єдиного податку 4 групи для сільськогосподарських товаровиробників є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і

багаторічних насаджень) та для земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого розділом XII Кодексу.

Згідно Закону України № 1791, із 1 січня 2017 року збільшено ставки для єдинників-сільськогосподарників (табл. 2):

Таблиця 2

Ставки єдиного податку для платників 4 групи

Види земельних ділянок	Ставки єдиного податку (у відсотках від нормативної грошової оцінки)		
	загальні	у гірських зонах та на поліських територіях	на закритому ґрунті
Рілля, косовиці, пасовища	0,95	0,57	6,33
Багаторічні насадження	0,57	0,19	—
Землі водного фонду	2,43	—	—

Складено автором за даними [4]

Однією з переваг для платників 4 групи є звільнення від обов'язку нарахування, сплати та подання звітності деяких податків, а саме: податку на прибуток підприємств (стосується юридичних осіб); податку на майно (у частині земельного податку). Щоправда, вони повинні сплачувати земельний податок за ділянки, що не використовуються для ведення сільгосптоваровиробництва; рентної плати за спеціальне використання води. Інші податки та збори сільгоспвиробники-єдинники сплачують у загальному порядку.

Податкова звітність повинна надаватися платниками 4 групи не пізніше 20 лютого. Сплата податку здійснюється щоквартально протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного кварталу, у таких розмірах [2]: у I кварталі – 10%; у II кварталі – 10%; у III кварталі – 50%; у IV кварталі – 30%.

За такого розподілу (з врахуванням сезонності виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції), середні та малі підприємства змушені вдаватися до передчасної, а відтак, дешевої реалізації ранніх зернових.

З метою вдосконалення застосування спеціальних податкових режимів, варто врахувати певні особливості, які ґрунтуються на диференціації суб'єктів оподаткування за такими критеріями [3, с. 572]:

- за обсягами валового доходу (обороту, виручки, прибутку);
- відповідно до правового статусу;
- за джерелами отриманого доходу;
- за територіальним розміщенням;
- за обсягами реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва (при встановленні критерію переходу на спрощену систему оподаткування).

Це сприятиме рівномірності розподілу податкового навантаження для тих підприємств, які займаються виробництвом (вирощуванням) сільськогосподарської продукції, залежно від виду їхньої діяльності, а також інтеграції вітчизняного податкового законодавства та спеціальних режимів оподаткування до вимог європейського співтовариства.

Список використаної літератури:

1. Мединська Т.В., Чабанюк О.М., 2017. Спеціальні податкові режими: загальні положення, облік і звітність : [навчально-практичний посібник] К.: Алерта. 240 с.
2. Податковий кодекс України: кодифіковано станом на 01 січня 2019 р. <<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/>> [Дата звернення 16 Травень 2019].
3. Чабанюк О.М., Мединська Т.В., 2017. Облік та оподаткування в системі управління підприємств. *Економіка та суспільство*. № 11. с. 566-572.
4. Закон України від 6 грудня 2016 року № 1774-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» Доступно: <<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1774-19>> [Дата звернення 17 Травень 2019].

*Слесар Т.М., доцент кафедри обліку та оподаткування
Митюк І.М., студентка
Національний університет біоресурсів і природокористування
м. Київ*

**ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ ОБЛІКУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЗА
МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ**

В процесі фінансово-господарської діяльності у підприємств виникають найрізноманітніші відносини з постачальниками матеріальних цінностей, транспортними організаціями, фінансовими органами, працівниками підприємства та іншими особами. Збільшення обсягу кредиторської заборгованості призводить до пошуку шляхів покращення методів мінімізації заборгованості та вдосконалення облікової політики підприємства щодо кредиторської заборгованості. Тому актуальним питанням для поглибленого дослідження є виявлення спільних та відмінних ознак з обліку зобов'язань відповідно до міжнародних і національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Питаннями гармонізації обліку та вивченням національних і міжнародних стандартів займалися такі дослідники, як Ф. Бутинець, В. Качалін, С. Голов, В. Костюченко, І.Бланк, В.Швець та ряд інших дослідників

Метою дослідження є проведення порівняльної характеристики визнання, оцінки та класифікації зобов'язань за національними та міжнародними стандартами.

Методологічні вимоги щодо формування та відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності зобов'язань, а також принципи відображення у фінансовій звітності визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 11 «Зобов'язання». Але, оскільки національні стандарти обліку розроблені на основі міжнародних і не повинні суперечити їм, неможливо не звернути увагу на Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку

(МСБО). Облік зобов'язань в міжнародній практиці регламентується МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання», МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи».

Згідно П(С)БО 11 та МСФЗ 37, зобов'язання – це існуюче зобов'язання суб'єкта господарювання, яке виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, призведе до вибуття ресурсів суб'єкта господарювання, котрі втілюють у собі економічні вигоди. Це визначення звучить однаково.

Якщо вивчати визнання зобов'язань, то слід відмітити, що національні стандарти, в даному випадку, розглядають зобов'язання, а міжнародні – забезпечення. Згідно П(С)БО 11 «Зобов'язання» зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду. Згідно МСБО 37 забезпечення слід визнавати, якщо: 1) суб'єкт господарювання має теперішню заборгованість (юридичну чи конструктивну) внаслідок минулої події; 2) ймовірно, що вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним для погашення заборгованості; 3) можна достовірно оцінити суму заборгованості.

Оцінка зобов'язань за національними та міжнародними стандартами не збігаються. Оцінка зобов'язань за П(С) БО 11: 1) довгострокові зобов'язання, на які нараховуються відсотки, відображаються в балансі за їх теперішньою вартістю; 2) поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення; 3) непередбачені зобов'язання відображаються на позабалансових рахунках підприємства за обліковою оцінкою. Згідно МСБО 37: сума юридичних або конструктивних зобов'язань має бути найкращою оцінкою видатків, необхідних для погашення теперішньої заборгованості на дату балансу.

Зобов'язання підприємств відповідно до національних П(С)БО, а також МСБО, прийнято поділяти на довгострокові, короткострокові і непередбачені.

Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку були розроблені на основі Міжнародних стандартів, тому існують як спільні характеристики, так і відмінні. А удосконалення існуючої в Україні системи обліку зобов'язань можливе лише за умови її уніфікації, з міжнародною, але при одночасному врахуванні національних особливостей. Це дозволить повністю розкрити облікову інформацію для ефективного управління господарською діяльністю підприємств, в тому числі, і відносно дебіторської та кредиторської заборгованості.

Список використаних джерел

1. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами [Текст] : практичний посібник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – Київ : Лібра, 2010. – 840 с.

2. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. №559
Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

3. Про затвердження міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]: наказ Комітету з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку — Режим доступу: <http://www.rada.com.ua/rus/ifrs/u1/>.

4. Про затвердження міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [Електронний ресурс]: наказ Комітету з міжнародних стандартів.

5. Хомик П.М Порівняльний аспект обліку заборгованості підприємства за П(С)БО ТА МСФЗ (IAS) [Електронний ресурс] / Хомик П.М// Збірник наукових праць Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2012. Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/3027/56.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

СУТНІСТЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Економіка нашої країни перебуває в економічній кризі, для її удосконалення управління товарними запасами слід володіти знаннями сучасної аналітичної системи згідно міжнародних стандартів фінансової звітності.

На основі інформації, сформованої в системі бухгалтерського обліку, будується динамічна модель функціонування об'єкта управління, яка повинна допомогти керівникам підприємств різних рівнів приймати ефективні управлінські рішення з метою планування діяльності, організації процесів та ефективного контролю для досягнення стабільного фінансового стану.

Оскільки законодавчими і нормативними документами не передбачено єдиної методології організації облікової політики, а тому підприємствам надано право самостійно розробляти її положення згідно з вимогами Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1] і НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2].

Виходячи з вищенаведеного, господарюючі суб'єкти самостійно обирають структуру і склад облікової політики, яка давно вийшла за межі системи обліку підприємства.

Облікова політика – вибір методики обліку, яка дає змогу використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя. Її можна визначити як управління обліком [3, с. 382].

Положення, які є обов'язковими при створенні облікової політики для задоволення потреб бухгалтерського обліку матеріальних запасів, зокрема: план рахунків для висвітлення повної інформації в обліку та звітності; норми

документообігу та правильність обробки облікової інформації; вибір методу оцінки товарних запасів; визначення відповідальних за ведення первинного обліку на складах (коморах); система внутрішнього контролю.

Згідно з 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 [4].

Фундаментальні питання організації системи бухгалтерського обліку товарних запасів досліджувалися в працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, а саме в роботах Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, Н. М. Грабової, М. В. Кужельного, Л. Н. Котенка, Н. В. Манжоса, В. С. Рудницького, В. В. Сопка, Н. М. Ткаченко, В. Е. Керімова, Н. А. Новоселової, Я. В. Соколова та інших науковців.

Запаси виконують роль активу тільки за умови, що підприємство має отримувати у майбутньому від їхньої експлуатації економічні вигоди і ця сума запасів може бути повністю визначена. Також враховуючи Методичні рекомендації, ще пропонується використання таких додаткових критеріїв, як: установі перейшли ризики та вигоди, які характеризують право власності або правом повного господарського видачу на отримані запаси; підприємство проводить бюджетування, управління та їх контроль.

Щодо облікової політики підприємства запасів, то потрібно влучно вибрати методу оцінки експлуатації запасів, тому що впливає на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства. Найбільш помітно в умовах інфляції. Чим оптимальніший вибір методу оцінки запасів, тим краще буде функціонувати підприємство при збільшенні оборотних коштів та залученні інвестицій, і як наслідок призведе до зменшення витрат та вдосконалення фінансових результатів діяльності підприємства. Вибирати метод оцінки запасів слід залежно від вимог користувачів облікової інформації. Тому для визначення елементів облікової політики потрібно включати умови праці, зокрема наявність комп'ютерної техніки та програмного забезпечення.

В системі сучасного управління товарними запасами існує ряд проблем, основною з яких є облік запасів. Для того щоб правильно організувати облік товарних запасів, бухгалтеру потрібно обрати науково обґрунтоване рішення щодо застосування на підприємстві оптимальної системи та методу оцінки запасів, що дасть змогу визначити вартість залишків запасів на кінець звітного періоду та собівартість реалізованих товарів.

Отже, для покращення розвитку економічних відносин і зв'язків з іноземними країнами, необхідно пристосувати нашу вітчизняну систему обліку до МСФЗ, внаслідок цього підприємство буде вдосконалюватися, та створить відкритість економічної інформації й для зарубіжних вкладників [4]. Облікова політика буде відрізнятися у різних суб'єктів господарювання, оскільки наведені елементи не є вичерпними, а кожне підприємство у міру своїх потреб може їх збільшувати та додавати згідно до особливостей діяльності та потреб підприємства.

Список використаних джерел:

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

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

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНКА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ресурсний потенціал сільськогосподарського підприємства формується для здійснення виробництва (вирощування) сільськогосподарських культур, продукції тваринництва, птахівництва. Його структура залежить від низки чинників, серед яких головними є земля, трудові ресурси, матеріально-технічне забезпечення та нематеріальні активи.

Питанням формування і ефективного використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств присвятили свої наукові праці такі відомі економісти: Андрійчук В.Г., Гайдуцький П.І, Пасхавер Б.Й., Підлісецький Г.М., Саблук П.Т., Ульяновченко О.В. та ін. Проте нині недостатньо дослідженою залишається проблема оцінки та облікового відображення нематеріальних активів сільськогосподарських підприємств.

Важливість цієї проблеми вивчена Аналітичним Центром Аграрного союзу України, який вважає, що одним із показників інвестиційної привабливості сільських територій є наявність тих активів, які можуть гарантувати повернення залучених коштів. Серед них оцінені та взяті на облік нематеріальні активи – об'єкти інтелектуальної власності сільськогосподарських підприємств та місцевого бізнесу [1].

Питання ідентифікації та оцінки нематеріальних активів на підприємствах сільського господарства не регламентуються галузевими нормативними актами, тому доцільно, в першу чергу, визначити їхню структуру, виходячи з напрямів надходження. За цією ознакою можна виділити такі групи нематеріальних активів: придбані, отримані та створені підприємством.

Придбані за грошові кошти нематеріальні активи легко ідентифікуються, підлягають достовірній оцінці, виходячи з суми фактично здійснених витрат. Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» визначено, що собівартість придбаних об'єктів складається з ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок), мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, у якому він придатний для використання за призначенням [2]. До цієї групи нематеріальних активів сільськогосподарського підприємства доцільно віднести придбані права користування природними ресурсами, права користування майном, права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування.

Водночас, сільськогосподарське підприємство може безоплатно отримати низку нематеріальних активів, зокрема, право на користування земельною ділянкою, право користування будівлею, право на оренду приміщень, які зазвичай не визнаються ним у складі ресурсів, проте використовуються у господарській діяльності. Визнання підприємством цієї групи об'єктів можливе тільки за умови їх незалежної оцінки.

Найбільш проблемною є ідентифікація та визнання третьої з виділених нами групи об'єктів, які створені безпосередньо підприємством. Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», визначено, що розробка – це застосування підприємством результатів досліджень та інших знань для планування і проектування нових або значно вдосконалених матеріалів, приладів, продуктів, процесів, систем або послуг до початку їхнього серійного виробництва чи використання [2].

Нематеріальний актив, отриманий в результаті розробки, слід відобразити в балансі за умов, якщо підприємство має намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, у якому він придатний для реалізації або використання; можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального

активу; інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу [2].

До створених нематеріальних активів сільськогосподарського підприємства можна віднести права на сорти рослин та породи тварин, виведені ним у результаті проведення селекції. Отриманий результат селекційної роботи відображається в складі нематеріальних активів в сумі фактичних витрат на виведення сортів рослин чи порід тварин. Реєстрація патенту, наприклад щодо створеного сорту рослин, дозволить власникам не тільки використовувати його для підвищення ефективності виробництва на власному підприємстві та здійснювати продаж насіння третім особам, а також забезпечить можливість продажу дозволів на вирощування і відтворення насіння, на доведення до посівних кондицій для подальшого розмноження. Унаслідок цього не тільки покращиться фінансових стан сільськогосподарського підприємства через визнання нематеріальних активів, воно також зможе отримувати додаткові доходи від використання створеного об'єкта.

Отже, ідентифікація, оцінка та визнання на балансі поряд з придбаними отриманих та створених нематеріальних активів покращить ресурсний потенціал та інвестиційну привабливість сільськогосподарських підприємств.

Список використаної літератури:

Інтелектуальна власність. Угоди про асоціацію «Україна-ЄС». Аналітичний Центр Аграрного союзу України, [online] 1, с. 2-15. Доступно: <http://www.auu.org.ua/media/publications/531/files/Chapter9_2018_04_19_19_52_44_554913.pdf> [Дата звернення 20 Травень 2019].

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» Міністерство фінансів України, наказ N 242 від 18.10.99 р. [online] 2. Доступно: <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>> [Дата звернення 18 Травень 2019].

ОСОБЛИВОСТІ ПОГОДЖЕННЯ МЕЖІ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ ПРИ ЇЇ ПРИВАТИЗАЦІЇ

Межа земельної ділянки – умовна замкнена ламана лінія, що розмежовує земельні ділянки [1]. Межі земельної ділянки в натурі (на місцевості) закріплюються межовими знаками.

Механізм встановлення (відновлення) меж земельної ділянки в натурі (на місцевості) та їх закріплення межовими знаками визначено Інструкцією про встановлення (відновлення) меж земельних ділянок в натурі (на місцевості) та їх закріплення межовими знаками, затвердженої наказом Державного комітету України із земельних ресурсів від 18.05.2010 р. № 376, зареєстрованої в Міністерстві юстиції України 16.06.2010 р. за № 391/17686 (далі – Інструкція № 376).

Відповідно до положень статті 55 Закону України від 22.05.2003 р. № 858-IV «Про землеустрій» встановлення меж земельної ділянки в натурі (на місцевості) проводиться відповідно до топографо-геодезичних і картографічних матеріалів, здійснюється на основі технічної документації із землеустрою, якою визначається місцеположення поворотних точок меж земельної ділянки в натурі (на місцевості). Документація із землеустрою щодо встановлення меж житлової та громадської забудови розробляється у складі генерального плану населеного пункту, проектів розподілу територій і є основою для встановлення меж земельних ділянок в натурі (на місцевості). Власники та землекористувачі, у тому числі орендарі, зобов'язані дотримуватися меж земельної ділянки, закріпленої в натурі (на місцевості) межовими знаками встановленого зразка.

За 3.12 Інструкції № 376 закріплення межовими знаками меж земельної ділянки в натурі (на місцевості) здійснюється виконавцем у присутності власника (користувача) земельної ділянки, власників (користувачів) суміжних земельних ділянок або уповноваженою ним (ними) особою. Згідно з пунктом 1.3 виконавець –

юридична особа, що володіє необхідним технічним і технологічним забезпеченням та у складі якої працює не менше двох сертифікованих інженерів-землевпорядників або фізична особа-підприємець, яка володіє необхідним технічним і технологічним забезпеченням та є сертифікованим інженером-землевпорядником.

Відновлення меж земельної ділянки в натурі (на місцевості) здійснюється при повній (частковій) втраті в натурі (на місцевості) межових знаків, їх пошкодженні, яке унеможлиблює використання межових знаків, а також при розгляді земельних спорів між власниками (користувачами) суміжних земельних ділянок (п. 4.1 Інструкції № 376).

Пунктами 4.2, 4.3 Інструкції № 376 встановлено, що власник земельної ділянки має право вимагати від власника сусідньої земельної ділянки сприяння встановленню твердих меж, а також відновленню межових знаків у випадках, коли вони зникли, перемістились або стали невиразними. Відновлення меж земельної ділянки в натурі (на місцевості) здійснюється на підставі раніше розробленої та затвердженої відповідно до статті 186 Земельного Кодексу України документації із землеустрою. У разі відсутності такої документації розробляється технічна документація із землеустрою щодо встановлення меж земельної ділянки в натурі (на місцевості).

Погодження меж земельної ділянки із суміжними власниками (користувачами) є обов'язковим при виділенні земельної ділянки у власність. Однак, часто буває що при оформленні прав на земельну ділянку, сусід не підписує сусіду акт погодження меж земельної ділянки з суміжниками [2].

Нажаль, це поширена ситуація. При цьому сусід може не підписувати акт погодження меж, як внаслідок неприязних стосунків, побутової помсти чи вимагання певної вигоди для себе, так і у зв'язку з реальним спором щодо встановлення межі або накладанням частини однієї земельної ділянки на іншу. Сусід може не підписувати акт погодження меж також тому, що перебуває далеко або взагалі невідомо де і розшукати його надзвичайно важко.

Однак остання судова практика деяких колегій Верховного суду сформулювала висновок про те, що не підписання сусідом акту погодження меж не перешкоджає органу місцевого самоврядування затвердити проект землеустрою. Зокрема, це Постанова верховного суду (Друга судова палата Касаційного цивільного суду) від

28.03.2018 р. у справі № 681/1039/15-ц .Так у цій постанові підкреслюється, що погодження меж є виключно допоміжною стадією у процедурі приватизації земельної ділянки, спрямованою на те, щоб уникнути необов'язкових технічних помилок. Підписання акту погодження меж самостійного значення не має, воно не призводить до виникнення, зміни або припинення прав на земельну ділянку, як і будь-яких інших прав у процедурі приватизації. Така позиція стала дуже до вподоби органам місцевого самоврядування і вони вже перестали особливо звертати увагу на зміст акту погодження меж при затвердженні проекту землеустрою.

Велика Палата Верховного Суду у своїй Постанові від 20.03.2019 р. у справі №350/67/15-ц залишила незмінною викладену раніше позицію Верховного суду, що [3]:

- підписання акту погодження меж самостійного значення не має, воно не призводить до виникнення, зміни або припинення прав на земельну ділянку, як і будь-яких інших прав у процедурі приватизації.
- непогодження меж земельної ділянки із суміжними власниками та землекористувачами не може слугувати підставою для відмови відповідної місцевої ради в затвердженні технічної документації, за умови правомірних дій кожного із землекористувачів.

Список використаної літератури:

1. Про державний контроль за використанням та охороною земель: Закон України від 19.06.2003 № 963-IV // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/term/15072>.

2. Погодження меж земельної ділянки із суміжними власниками (користувачами) є обов'язковим при виділенні земельної ділянки у власність (ВС/КЦС від 11.07.2018 р. у справі № 263/11779/16-ц). // Протокол. Юридичний інтернет ресурс. [сайт]. URL: [https://protocol.ua/ua/pogodgennya_meg_zemelnoi_dilyanki_iz_sumignimi_vlasniki_\(koristuvachami\)_e_obov_yazkovim_pri_vidilenni_zemelnoi_dilyanki_u_vlasnist/](https://protocol.ua/ua/pogodgennya_meg_zemelnoi_dilyanki_iz_sumignimi_vlasniki_(koristuvachami)_e_obov_yazkovim_pri_vidilenni_zemelnoi_dilyanki_u_vlasnist/)

3. Брикайло Ю. Непідписання акта погодження меж не є перепорою для приватизації земельної ділянки // DREAMDIM. URL: <https://www.facebook.com/notes/dreamdim>.

Пилипів Н. І.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри теоретичної і прикладної економіки
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»,
<https://orcid.org/0000-0001-9458-0218>*

Демидюк В. В.

*бакалавр спеціальності «Облік і оподаткування»
ДВНЗ «Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника»
м.Івано-Франківськ*

ОБГРУНТУВАННЯ ТА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙ

Реальні інвестиції – це вкладення до статутного капіталу у формі грошових коштів, виробничих запасів або товарно-матеріальних цінностей. Реальні інвестиції є основою інвестиційної діяльності багатьох підприємств. Більшість українських підприємств використовують тільки цей метод інвестування. Реальні інвестиції є основним шляхом досягнення стратегічних цілей підприємства. Тому саме ця форма інвестицій дає можливість підприємству успішно проникати на нові ринки, забезпечувати стабільне зростання балансової вартості підприємства. Реальні інвестиції дозволяють постійно забезпечувати розширене відтворення.

Оцінка ефективності реальних інвестицій – це способи, методи оцінки доцільності вкладання коштів в певні об'єкти інвестування. Оцінка ефективності реальних інвестицій здійснюється на підставі порівняння обсягу інвестиційних затрат, з одного боку, та сум і термінів повернення інвестиційного капіталу – з іншого.

Проблема оцінки реальних інвестицій вимагає дослідження та обґрунтування відповідного інструментарію для подальшого оперативного аналізу ефективності інвестицій на будь-якій стадії реалізації інвестиційних проектів, вона потребує розробки технологій та методів практичної реалізації оцінки реальних інвестицій[1].

В умовах трансформації економіки в Україні дослідження питань формування інвестиційного портфеля підприємств та здійснення капіталовкладень є особливо актуальними. Враховуючи, що процес реалізації інвестицій носить тривалий в часі характер, а стан та умови ринкового середовища не залишаються сталими, то виникає необхідність оцінки вагомості цих змін. Оскільки управління інвестиціями передбачає такі дії, які б дозволили компенсувати відхилення одних факторів іншими та забезпечити досягнення мети інвестування, то для цього необхідні такі методи, що дозволяли б оцінити вплив можливих відхилень чинників інвестицій та визначити вагомості цих відхилень на узагальнені показники ефективності інвестицій.

Важливість інвестиційної діяльності підприємства визначається його привабливістю, а також можливістю проведення аналізу інвестиційних проектів та здійснення оцінки інвестицій. Це зумовлене тим, що аналіз ефективності інвестицій є засобом, за допомогою якого можна оцінити і вибрати найоптимальніший проект, надати про нього всебічну та об'єктивну інформацію для прийняття зважених управлінських рішень в контексті фінансового аналізу інвестиційних проектів .

Аналіз реальних інвестицій для підприємств на думку А. Ф. Гойко: доцільно проводити в три етапи за схемою :

- підготовчий (збір і підготовка даних, розрахунок грошових потоків, прогноз прибутків, пошук джерел інвестування, оцінка вартості капіталу);
- основний (аналіз ефективності інвестиційних проектів із урахуванням фактичного стану економічного середовища і впливу чинників ризику);
- заключний (відбір проектів за показниками ефективності та ризику, розробка пропозицій з мінімізації впливу факторів ризику). Для інформаційного забезпечення аналізу реальних інвестицій треба враховувати зовнішні та внутрішні джерела [2].

Оцінка ефективності інвестиційних проектів є одним з головних елементів інвестиційного аналізу. Чим масштабніший інвестиційний проект і чим більше значних змін він викликає в бізнесі, тим точніше повинні бути розрахунки грошових потоків і методи оцінки його ефективності. На практиці

виділяють статистичні та динамічні методи оцінювання їх ефективності, які дозволяють обрати найбільш вигідний з економічної точки зору проект або розрахувати доцільність вкладення у нього коштів.

Статистичні методи дозволяють досить швидко і на підставі простих розрахунків зробити оцінку економічної ефективності проектів, проте, вони не враховують той факт, що вартість грошей у часі змінюється і не можна ототожнювати теперішню вартість грошей з її вартістю отриманою через рік. Ця особливість грошових коштів враховується при розрахунку ефективності інвестиційних проектів за динамічними методами, при яких інвестиції та грошові потоки дисконтуються за встановленою ставкою дисконту, тобто нормою прибутковості на вкладений капітал.

Незважаючи на те, що динамічні методи враховують вартість грошей у часі, вони мають свої особливості застосування, переваги та недоліки, які необхідно ретельно аналізувати та враховувати при розрахунку ефективності інвестиційних проектів.

Список використаних джерел

1. Гойко А. Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрямки їх реалізації /А. Ф. Гойко. К. : ВІРА-Р, 2009. 320 с
2. Великий Ю. Проблемы оценки эффективности инвестиций. Ю.Великий. Бизнес. Информ. 2010. № 13-14. С. 91.

Неміш Д.В., зав. відділом,
к. е. н., старший науковий співробітник
Прикарпатська державна сільськогосподарська станція
Інституту сільського господарства Карпатського регіону
(м. Івано-Франківськ)

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

За період аграрних перетворень сімейні господарства набули нових організаційно-виробничих форм і почали діяти цілком на приватній основі. Земля як головний засіб виробництва стала приватною власністю. На сьогодні ця форма власності є панівною в усіх різновидах селянських господарств.

Дані господарства працюють на принципах самофінансування, і тому без значних капіталовкладень забезпечують ріст виробництва сільськогосподарської продукції. Вони менш залежні від різного роду енергоносіїв, їх вартості та інших матеріально-технічних ресурсів через використання різних пристосувань механізації, предметів, засобів праці та надлишкової (в багатьох випадках неоплачуваної) робочої сили.

Головна економічна мета особистих селянських господарств – забезпечити своїм членам гарантований рівень добробуту, максимально наближений до соціального стандарту. Дані господарства в перехідній економіці стали основним джерелом доходів для сімей, що проживають сільській місцевості, а в багатьох випадках єдиним.

Аналіз реальної практики функціонування особистих селянських господарств протягом останніх років дозволив виділити основні стримуючі чинники їхнього розвитку як повноцінної складової вітчизняного аграрного сектору. До них можна віднести низьку частку обстежених господарств, які займаються сільськогосподарською діяльністю; відсутність даних про економічну ефективність сільськогосподарської діяльності, що в поєднанні з першим чинником по суті переводить особисті селянські господарства в розряд

тіньової економіки; залишки синдрому «підсобності», нав'язаного особистим селянським господарствам за часів колгоспно-радгоспного господарювання; практичне витіснення їх із системи державної підтримки сільського господарства; ігнорування потреб особистих селянських господарств у процесі формування ринкової інфраструктури аграрного сектора; невпорядкованість трудового статусу осіб, зайнятих в особистих селянських господарствах, виведення їх за межі системи державного соціального страхування.

Зарубіжна практика соціального забезпечення в сільському господарстві зазвичай будується на принципах страхування фермерів як самозайнятих осіб. Самозайняті ж самі сплачують за себе страхові внески. Проте низка країн (Австрія, Фінляндія, Франція, Польща, Греція тощо) виділяють фермерів і членів їхніх родин в окрему категорію, до якої застосовуються спеціальні схеми сплати внесків. У низці країн системи соціального страхування в сільському господарстві відокремлені від відповідних загальнонаціональних систем, фермери сплачують страхові внески за зниженими ставками, а в деяких країнах держава надає малозабезпеченим фермерам субсидії для сплати внесків.

В Україні особи, зайняті в ОСГ, можуть брати участь у загальнообов'язковому державному пенсійному страхуванні на добровільних засадах, але умови цієї участі далекі від можливостей селян і практично роблять її неможливою. Вони зобов'язують застрахованого щомісячно «самостійно й добровільно» сплачувати внески, розмір яких визначається на основі мінімальної заробітної плати і ставки страхового внеску, встановленої законодавством.

Із зарубіжної практики особливий інтерес становить спеціальна, відмінна від загальнонаціональної. система соціального страхування (забезпечення) власників і членів селянських господарств Польщі. Центральною інституцією цієї системи є Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego, скорочено KRUS (Каса сільськогосподарського соціального забезпечення), що функціонує під егідою Міністерства сільського господарства і розвитку села. Інтереси застрахованих осіб і одержувачів виплат у діяльності Каса представляє Рада соціального забезпечення селян чисельністю 25 осіб, яка призначається за

пропозиціями сільськогосподарських громадсько-професійних організацій і професійних спілок селян-власників. Каса сільськогосподарського соціального забезпечення проводить страхування, здійснює виплату пенсій та допомог із тимчасової непрацездатності, обслуговуючи 1,3–1,5 млн осіб. Кошти її формуються за рахунок внесків застрахованих осіб, цільових перерахувань з інших джерел, а також за рахунок дотацій з державного бюджету. Дотація нині є головним джерелом фінансування видатків Каси сільськогосподарського соціального забезпечення [1].

Проблема соціального забезпечення членів товарних селянських господарств на пільгових умовах як специфічної групи самозайнятого населення може розв'язуватися й самостійно в межах державної підтримки аграрного сектору, а також у контексті реформи пенсійної системи, яка залишається незавершеною.

Інтеграція селянських господарств в організаційно-економічний механізм функціонування аграрного сектору пов'язана з розширенням їх доступу до засобів державної підтримки. На сучасному етапі доцільно ставити завдання щодо якомога повнішої орієнтації усіх напрямів бюджетного субсидування сектору на створення умов для ефективного розвитку малотоварних господарств, формування й реалізацію відповідної державної програми. Це має супроводжуватися створенням системи реєстрації товарних селянських господарств і формалізації зайнятості їхніх членів; головним принципом формування такої системи повинна бути самоідентифікація селянських господарств як виробників товарної сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел

1. Nie bedzie reformy KRUS. Режим доступу: <http://www.rp.pl/artykul/1007293.html>.

СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО ЯК ДЖЕРЕЛО ПОСТАЧАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СИРОВИНИ

Найважливішою умовою сталого розвитку в сучасній економіці стає перехід на новий рівень організації бізнес-процесів, проведення послідовних дій, спрямованих на підвищення ефективності виробництва та зниження енергоємності продукції, використання відновлюваних джерел енергії. Їх раціональне використання у виробничому процесі допомогло б зменшити споживання нафти, природного газу та викопного вугілля. Біопаливо, на сьогодні, є єдиним альтернативним замінником мінерального палива. Основним виробником біологічного палива може стати саме сільське господарство, маючи величезний потенціал для виробництва біоенергії у вигляді основної, а також побічної продукції рослинництва та тваринництва. Особливо гостро питання розвитку біоенергетичного потенціалу постає в контексті підвищення рівня енергетичної незалежності України.

Сільське господарство України відіграє провідну роль у забезпеченні продовольчої і енергетичної безпеки держави за рахунок свого біоенергетичного потенціалу. Хоча маючи значну наявну біомасу сільськогосподарського виробництва, аграрний сектор країни демонструє повільний розвиток підприємств та виробництва кінцевої продукції — агропалив. Використання біоенергетичного потенціалу сільського господарства вбачається одним із складових елементів стратегії сталого розвитку.

Необхідність створення організаційно економічних умов для ефективного розвитку галузі біоенергетики на основі ресурсної бази сільського господарства зумовлена насамперед зміцненням енергетичної безпеки держави. Ступінь розвитку біоенергетичного потенціалу відноситься до інноваційних складових економіки і є одним із визначальних факторів, який покладено у основу сталого

розвитку. Рівень розвиток біоенергетичного потенціалу, як інноваційної складової, впливає на ступінь ефективності у процесі виробництва товарів та послуг. З огляду на складові національної конкурентоспроможності, розвиток біоенергетичного потенціалу може бути розглянутим у контексті факторів розвитку інноваційно-орієнтованих економік, а саме — рівня розвитку бізнесу та інновацій. (Мельниченко, 2018, с.124-128)

В Україні наявним є значний потенціал біомаси, яка може бути використана для виробництва енергії. Основними складовими потенціалу є сільськогосподарські відходи (солота, відходи виробництва кукурудзи на зерно і соняшника) та енергетичні культури (енергетична верба, тополя), вирощування яких у промислових масштабах активно розвивається у країнах Європейського Союзу. Первинні відходи утворюються безпосередньо при збиранні врожаю сільськогосподарських культур (солота зернових та інших культур, стебла стрижні, кошики соняшника, відходи виробництва кукурудзи). Вторинні відходи – це лушпиння соняшника, лушпайка гречки, рису, жом цукрового буряку і т. п. Частина відходів та залишків використовується на потреби галузі (органічне добриво, підстилка та корм скоту), частина – іншими секторами економіки, а решта біомаси залишається незадіяною і часто утилізується (спалюється у полі, вивозиться на звалище) без принесення користі. Значну частину біомаси, що не використовується, видається доцільно залучити до виробництва енергії. (Літвак, 2015, с. 200-205)

Актуальність розвитку біоенергетичного виробництва на основі сільськогосподарських підприємств зумовлено необхідністю забезпечення енергонезалежності України на національному та регіональному рівнях. Оцінюючи потенційні можливості вітчизняного фермерства у сфері здійснення біоенергетичного виробництва, слід взяти до уваги такі обставини: наявна галузева спеціалізація дає змогу постачати сировину для подальшої переробки та виробництва біопалива, що дає можливість фермерам інтегруватися в даний процес за наявних виробничих умов; напрацьований світовий досвід організації виробництва біоенергетичних культур дає змогу розширювати галузевий спектр, вирощуючи для цього також багаторічні насадження та чагарникові

культури; відповідна галузева трансформація фермерських господарств дасть змогу не тільки позитивно вплинути на стан енергетичної безпеки в масштабі конкретного регіону, а й сприятиме поліпшенню природно-кліматичних умов в областях, розташованих у зонах ризикованого землеробства. (Єременко, 2017, с.229-232) Проведення заходів даного типу передбачає наявність відповідного техніко-технологічного, організаційного, фінансового та інформаційного забезпечення. Реалізація наявних потенційних можливостей сільськогосподарських підприємств як суб'єкта біоенергетичних відносин потребує відповідного ресурсного забезпечення, а також інтеграції окремих підприємницьких структур в єдині формування в масштабі регіону та на загальнонаціональному рівні. Важливою умовою даного процесу є наявність належного наукового обґрунтування діяльності підприємців у сфері енергостворення та енергопостачання.

Використання біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств, будучи одним із механізмів сталого розвитку, покликане не тільки підвищувати ефективність агропромислового виробництва, а й забезпечувати поступове зниження негативного впливу господарської діяльності на екологічне середовище. Це сприятиме розвитку інноваційності аграрного сектора, що в свою чергу є механізмом трансформації факторно-орієнтованої моделі економіки країни до більш прогресивної – інноваційно-орієнтованої.

Список використаної літератури

1. Єременко Д. В. Концептуальні засади розвитку біоенергетичного потенціалу фермерських господарств. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 11. С. 229-232.
2. Літвак О. А. Біоекономічні пріоритети у розвитку аграрного сектора. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 8. С. 200-205.
3. Мельниченко В. В. Кластерне моделювання розвитку біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Економіка та держава*. 2018. № 2. С. 124-128.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Формування перспективних можливостей підприємства, а саме його потенціалу та збалансування можливостей організації з потенціалом зовнішнього середовища з ціллю досягнення стратегічної мети та виживання в конкурентних умовах являється одним з головних завдань будь-якого підприємства. А отже, для ефективного функціонування підприємств необхідно інтенсивно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудова та інші елементи потенціалу. Термін «потенціал» означає можливість, здатність, сила, що існує в прихованій формі і може виявлятися за певних умов. Потенціал – багаторівневе і багатоаспектне поняття, зміст якого розкривається у комплексі його проявів.

Вивчення різноманітних аспектів економічного, виробничого і ресурсного потенціалу знайшло своє відображення в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: В.Г. Андрійчука, О. А. Богущького, М. В. Гладія, І.І. Лукінова, О.М. Онищенко В. К. Гаркавого, І. В. Мегедіна, Г. М. Підлісницького, П. Т. Каблука, О. С. Федодіна та ін.

Основу поняття категорії ресурсний потенціал становить загальна категорія ресурси. Термін «ресурс» означає запас, джерело. До ресурсів зараховуються запаси та джерела сировини, матеріалів, майно, грошові кошти, праця. На жаль, у 90-ті роки ХХ століття цим питанням майже не приділялося уваги. Останніми ж роками відбувається поживлення наукових досліджень у цій сфері, що, звичайно, є позитивним явищем.

Слід зазначити, що єдиної точки зору щодо тлумачення категорії “ресурсний потенціал” в економічній літературі ще немає.

Отож, розглянемо різні трактування вчених щодо поняття “ресурсний потенціал”. У наукових працях В.Я. Амбросова, Ф.В. Зинов’єва та деяких інших авторів поняття “ресурсний потенціал” розглядається як сукупність наявних ресурсів, необхідних для забезпечення процесу виробництва. Стосовно сільськогосподарських підприємств, склад цих ресурсів корегується з урахуванням того, що головним засобом тут є земля.

Так, Г.М. Александрова визначає «ресурсний потенціал підприємства», як «сукупність всіх економічних ресурсів і здатностей підприємства, які характеризують його реальні можливості для досягнення стратегічних і тактичних цілей, а також отримання економічного ефекту» [Александрова Г.М., 2009, 21 с.].

На погляд Г.М. Підлісецького та М.І. Толкача [Підлісецький Г.М., Толкач М.І., 2008, с. 65-66], до ресурсного потенціалу належить сукупність взаємозв’язаних ресурсів, зокрема — земельних, матеріально-технічних, трудових, фінансових.

В.П. Славов і О.В. Коваленко [Славов В.П., Коваленко О.В., 2008, с.52-57.] економічний зміст ресурсного потенціалу визначають як комплексну категорію, яка є основою матеріального відтворення в гармонійному поєднанні з продуктивними силами і виробничими відносинами, що збалансовує кількісні (технологічні) та якісні співвідношення ресурсів і тим самим визначає як саму технологію виробництва, так і параметри (розміри) організаційно-правової форми господарювання.

У наукових працях Є.В. Лапіна [Лапін Е. В. 2002, с. 23] під потенціалом розуміють «сукупні можливості підприємства визначати, формувати та максимально забезпечувати потреби споживачів у товарах та послугах у процесі взаємодії із зовнішнім середовищем та раціонального використання ресурсів з метою забезпечення власного прибутку та суспільного добробуту».

На думку С. Сердак, ресурсний потенціал підприємства є сукупністю нематеріальних, матеріальних, трудових, фінансових ресурсів підприємства для

виконання місії та досягнення його поточних і стратегічних цілей. Інша оцінка підходів дає змогу говорити про те, що ресурсний потенціал насамперед характеризують як [Сердак С.,2008, с. 83–88]:

- ✓ складову частину виробничих відносин щодо застосування здатності ресурсів до формування матеріальних благ;
- ✓ сукупності наявних ресурсів для досягнення певної мети;
- ✓ максимально можливий обсяг матеріальних благ та послуг, отриманий за умови оптимального використання наявних ресурсів;
- ✓ реальну чи ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу.

Аналізуючи сутність ресурсного потенціалу, бачимо, що значення у Тлумачному словнику таке: «Потенціал – це сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил тощо, які можуть застосовуватись в будь-якій галузі, ділянці, сфері; являє собою запас чого-небудь; резерв; приховані здатності, сили для певного виду діяльності, які здатні виявитися за певних умов.

Зробивши аналіз різних поглядів науковців, можемо підсумувати, що ресурсний потенціал будь-якого аграрного формування – дуже складна економічна категорія, яка містить досить багато складових, а зокрема, (рис.1):

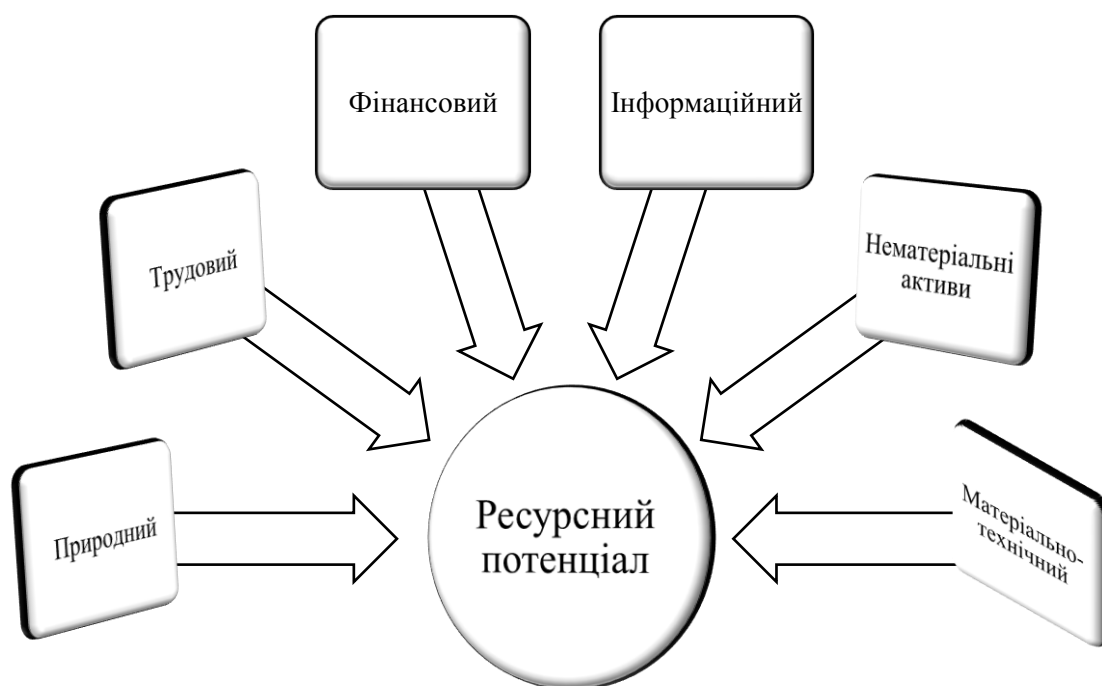


Рис.1. Модель ресурсного потенціалу сільгосп підприємств

Отож, ресурсний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, якими володіє сільгоспідприємство, а також спроможність працівників і менеджерів застосовувати ресурси для виробництва товарів та послуг задля отримання максимального прибутку. Тобто, ресурсний потенціал включає всі види ресурсів, наявні на підприємстві. Слід відзначити, що важливим чинником для ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств є його й ділова репутація, потужна клієнтська база, налагоджені постійні зв'язки з постачальниками, споживачами й партнерами.

Список використаної літератури:

1. Александрова Г.М., 2009.Управління фінансовим ресурсозбереженням торговельних підприємств: *автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит"* / Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Донецьк, 21 с. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?...
2. Лапин Е. В., 2002.Экономический потенциал предприятия : монография. Сумы. *Университетская книга*, 310 с.
3. Підлісецький Г.М., Толкач М.І., 2008. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного сектору. *Економіка АПК*. № 5. С. 65-66.
4. Сердак С. ,2008. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання. *Академічний огляд*. № 2. С. 83–88.
5. Славов В.П., Коваленко О.В., 2007. Ресурсозбереження як важливий чинник розвитку виробничих систем. *Агроінком*. № 7-8. С.52-57.

Слесар Т. М.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Полякова Т.В.,

студентка 1 ст курсу спеціальності «Облік і оподаткування»

Національний університет біоресурсів і природокористування України,

м.Київ

ПОРІВНЯННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО І ЗАРУБІЖНОГО ОБЛІКУ ЗАПАСІВ

Запаси займають важливе місце серед об'єктів обліку, сприяючих забезпеченню ефективного функціонування та управління підприємством. Вони є однією з найважливіших статей активу балансу. Від ефективного використання матеріальних запасів залежить величина прибутку підприємства та швидкість обороту вкладеного капіталу, тому їх облікові приділяють значну увагу. В країнах континентальної та англосаксонської систем обліку для обліку запасів передбачено можливість обрання однієї з двох систем: періодичної або постійної. В українському обліку не використовується та не є розробленою методика періодичної системи обліку запасів, хоча застосування такої системи є актуальним для малих підприємств.

Запаси, як правило, є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства. Для забезпечення безперебійної роботи виробництва на складах підприємства завжди повинні бути виробничі запаси в межах норми, передбаченої потребою підприємства. У складських приміщеннях підприємств здійснюються господарські операції зі збереження виробничих запасів, що надходять, а також відпуску їх у виробництво. Бухгалтерський облік має забезпечити контроль за залишками, надходженням і витрачанням виробничих запасів на складі, що є важливою умовою для забезпечення збереження власності підприємства. Облік запасів в Україні регламентується П(С) БО № 9 «Запаси» та «Методичними рекомендаціями з обліку запасів», затвердженими Наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007. Порядок обліку товарно-матеріальних цінностей у закордонних країнах регламентує

міжнародний стандарт № 2 «Оцінювання та зображення матеріально-виробничих запасів у контексті формування фактичної собівартості. Стандарт визначає поняття собівартості (початкової вартості) та методи оцінювання.

Порівняльна характеристика обліку запасів в Україні та в закордонних країнах наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика обліку запасів в Україні та в зарубіжних країнах

Зарубіжні країни	Україна
Запаси – це активи, які: – утримуються для продажу за умов звичайної господарської діяльності; – перебувають у процесі виробництва для такого продажу; – існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або у разі надання послуг	Запаси – активи, які: – утримують для наступного продажу за умови ведення звичайної господарської діяльності; – перебувають у процесі виробництва з метою наступного продажу продукту виробництва
Надходження матеріалів на підприємство оформляється рапортом, який складається у трьох примірниках. Основою для складання рапорту є рахунок-фактура постачальника. Один примірник рапорту надсилають у відділ постачання для звірки з умовами розміщення замовлення, другий – передають на склад із матеріалами, а третій – залишають у групі приймання. Примірник рапорту, який спочатку був направлений у відділ постачання, пізніше передають у фінансову бухгалтерію для розрахунків з постачальниками	Надходження матеріалів на підприємство здійснюється на підставі товарно транспортної накладної, відповідно до якої складається прибутковий ордер у двох примірниках. Перший примірник є підставою для оприбуткування цінностей на склад, другий – прибуткового ордера є звітом про використання доручення
Відпуск матеріалів у виробництво здійснюється відповідно до вимог. Вимоги виписують у трьох примірниках. Перший примірник залишається на складі, другий – у групі матеріального обліку, третій – в особи, яка одержує матеріал. Вимога на основні матеріали відрізняється від вимоги на допоміжні матеріали лише за кольором бланка	Відпуск запасів проводиться в основному на виробництво продукції, при цьому виписується відділом постачання лімітнозабірна карта на місяць в двох примірниках, перший примірник передається на склад, а другий – у цех

Облік наявності й руху запасів в Україні здійснюється лише в системі постійного обліку запасів.

У фінансовому обліку зарубіжних країн застосовуються дві системи (методи) обліку складських запасів:

- 1) Система постійного обліку запасів;
- 2) Система періодичного обліку запасів.

При системі постійного обліку запасів облік руху матеріалів, товарів та інших запасів ведеться безпосередньо на рахунку “Складські запаси” за їх видами – впродовж звітного періоду.

На кожну звітну дату залишки складських запасів визначаються на рахунках складських запасів.

При цьому методі на карточках ведеться аналітичний облік руху матеріалів (запасів) впродовж звітного періоду. Одна карточка відкривається на кожний вид матеріалів.

При системі періодичного обліку детальний облік матеріальних запасів впродовж звітного періоду на рахунку “Складські запаси” не ведеться. На ньому відображається тільки початковий залишок (на початок звітного періоду), який був визначений наприкінці минулого звітного періоду шляхом інвентаризації.

Надходження складських запасів відображається на рахунку “Витрати на купівлю”, який з рахунком елементів витрат.

Наприкінці звітного періоду (місяця, кварталу чи року) проводять інвентаризацію запасів на складі і оцінюють залишок прийнятим методом.

Отже, від ефективного використання матеріальних запасів залежить величина прибутку підприємства та швидкість обігу вкладеного капіталу, тому їх облікові приділяють велику увагу. У практиці зарубіжних країн застосовується система періодичного обліку запасів. Під час використання такої системи в українській практиці обліку замовлення на більшість матеріалів малими торговими підприємствами можна здійснювати одночасно, зменшуючи при цьому витрати на замовлення матеріалів підприємствах.

Список використаної літератури:

1. Бондар М. І. Облік у зарубіжних країнах. [текст]: навч. посіб, Ю. А. Верига, С.І. Мельник, Н.В. Хоменко; за заг. ред. Ю. А. Вериги. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 216 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

Циріль Т. В.

*заступник директора з навчальної роботи
ДВНЗ “Калуський політехнічний коледж”*

м. Калуш

Гох В. В.

*бакалавр спеціальності «Облік і оподаткування»
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. Василя
Стефаника»*

м. Івано-Франківськ

ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах ринкової економіки важливу роль в діяльності суб'єктів господарювання відіграють фінансові інвестиції. Вони не тільки забезпечують розширене відтворення, а й дозволяють активно використовувати вільний капітал підприємства.

Суб'єкти господарювання ведуть боротьбу не тільки за споживачів, а й за інвесторів. Операції на фондовому ринку можуть допомогти в реалізації стратегічних планів організацій, а емісія цінних паперів сприяє стрімкому розвитку підприємств.

Податковий кодекс України визначає фінансові інвестиції як господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів [1].

Операції з цінними паперами проводяться на фондовому ринку (ринку цінних паперів).

Існує первинний і вторинний фондовий ринок. Первинний ринок цінних паперів – сукупність правовідносин, що пов'язані з розміщенням цінних паперів. Вторинний ринок цінних паперів – сукупність правовідносин, пов'язаних з обігом цінних паперів.

Особливістю діяльності сучасного ринку цінних паперів є реалізація великої частини акцій індивідуальними інвесторами. Водночас створення умов для широкої торгівлі цінними паперами з метою їхньої реалізації у найкоротший час за невеликих коливань курсів і невисоких витратах – головне

у діяльності вторинного ринку. Якби не було вторинного ринку, то це обмежило б бажання інвесторів вкладати вільні ресурси у інструменти фондового ринку, а суспільство втратило б джерело інвестування. Підприємства, особливо нові, не отримали б достатньої кількості ресурсів для вдосконалення й розширеного відтворення.

Успішне впровадження економічних реформ можливе виключно за умови здатності фінансового сектора до ефективної мобілізації капіталу. Вдала реалізація інвестиційної політики в Україні напряду залежить від налагодженого функціонування ринку цінних паперів.

Створення українського фондового ринку є суперечливим і складним процесом, який супроводжується низкою протиріч, що обумовлені відсутністю достатнього досвіду, обмеженістю кадрів, недосконалістю нормативно-правової бази і, нарешті, політичною та соціально-економічною нестабільністю.

Становлення фондового ринку України відбувалось хаотично й неорганізовано. Безконтрольна діяльність акціонерних та фінансових компаній, що займалися залученням коштів від населення за рахунок емісії цінних паперів, спричинила значні потрясіння і сформувала у масовій свідомості недовіру до фондових інструментів як до об'єктів інвестування [2].

Сучасний фондовий ринок України має багато суттєвих недоліків, серед яких можна виділити: недосконалість нормативно-правової бази; несприятливий інвестиційний клімат; неадекватний податковий тиск на підприємства; неефективна інвестиційна політика; правова нестабільність; відсутність розвиненої інфраструктури фондового ринку; відсутність програми налагодження

ефективного співробітництва з іноземними інвесторами [3].

Хаотична торгівля унеможливорює об'єктивну оцінку вартості цінних паперів, попиту на них, обсягів продажу. Унаслідок зростає ризик здійснення операцій із інструментами фондового ринку як комерційними банківськими установами, так і Національним банком України. Це знижує ефективність ринку цінних паперів як елементу економічної системи держави.

Досвід створення і розвитку ринків цінних паперів у країнах, що розвиваються

показує, що швидкість їх розвитку залежала здебільшого від макроекономічної ситуації, зокрема стабільності національної валюти та рівня інфляції.

Невисока розвиненість національного ринку цінних паперів не тільки стримує збільшення рівня інвестицій, необхідних для суттєвої перебудови економіки та зростання конкурентоспроможності на міжнародному ринку, а й гальмує розвиток банківської системи, обмежує важелі впливу Національного банку України на пропозицію грошей.

На нашу думку, суттєвою проблемою у висвітленні інформації на фондовому ринку України є недоступність інформації для громадськості або доступ із запізненням, тобто коли дана інформація вже не є актуальною. А також учасники ринку цінних паперів неналежно усвідомлюють важливість постійного та повного висвітлення інформації, що й призводить до нестачі на ринку регулярної, правдивої, важливої та актуальної інформації.

Близько 60 % українських компаній в той чи інший спосіб приховують інформацію про себе – за результатами досліджень, проведених Центром “Розвиток корпоративної соціальної відповідальності”. Так, всього лише в 11 компаніях з 109, індекс прозорості та відкритості доступу до інформації становив більше 50 %. Перші позиції в рейтингу зайняли: “ДТЕК”, “Метінвест”, “Київстар”, “Оболонь” з показниками 80, 73, 58, 78 % відповідно [4,с.235].

Також хотілося би зазначити, що близько 85 % загального обігу цінних паперів проводиться нерезидентами, що показує на слабку орієнтацію нашого ринку цінних паперів на потреби внутрішніх інвесторів. Така ситуація створює сприятливі умови для спекуляцій, шляхом швидкого введення та виведення значних обсягів капіталу.

Отже, фінансові інвестиції є невід’ємною частиною сучасної ринкової економіки. Інвестування вільних коштів у фінансові інструменти передбачає різні цілі, головними з яких є: отримання прибутку, перетворення заощаджень в цінні папери, можливість прийняття управлінських рішень на підприємстві тощо.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] : сайт Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Ринок цінних паперів України – (Електронний ресурс) – Режим доступу: https://revolution.allbest.ru/finance/00408129_0.html
3. Гатеж С. А. Проблеми формування та перспективи розвитку інвестиційного ринку в Україні / С. А. Гатеж, Ю. В. Шмагіна – (Електронний ресурс) – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/4_57537.doc.htm.
4. Федірко В.В. Фондовий ринок України: сучасні тенденції та проблеми розвитку / В.В.Федірко// Збірник наукових праць ДВНЗ “Українська академія банківської справи Національного банку України”. 2012. Випуск 35. С.231-239

СЕКЦІЯ 2.

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВ.**

FULL-SCALE DYNAMIC TESTING OF ON RC FRAME BUILDING BY INVESTIGATION THE EFFECT OF BRICK-INFILLED FRAMES

Abstract

Full-scale testing of a six-story reinforced concrete (RC) frame building with shear walls and concrete core around the elevator for earthquake resistance, and infill walls made with hollow core clay bricks and light aggregate hollow core concrete bricks using ambient and forced vibration methods are described in detail. The ambient and forced vibration tests took place in three and two stages of construction and use, respectively. Stage one; when only the frames and the slabs were constructed, stage two; when all the walls were put in place and covered with plaster, and stage three; when the building is in use. The results from the two test methods are compared with each other and also with computer analysis results based on conventional design office assumptions for modeling. Dynamic characteristics of the structure including natural frequencies, damping ratios and mode shapes determined from the tests are presented. The effect of infill walls on the dynamic properties of the building, and also the final live loads are discussed in details. Pushover analysis of the analytical model, which is calibrated according to test results, will be performed to find out the capacity and vulnerability of recently constructed buildings according to Turkish Earthquake Code (2007).

Knowledge of the behavior of structures under seismic excitation is of great interest in earthquake-prone areas [1-3]. For this reason many countries have equipped buildings with continuously monitoring systems in order to record the possible response of the structures during earthquakes [4, 5]. Before an earthquake occur, it is important to determine the parameters such as natural frequencies and mode shapes related to the dynamic response of the buildings. These parameters can be determined by mathematical models, which are used in dynamic analyses of the structures. Full scale dynamic testing of existing structures is most appropriate in light of new demands for seismic evaluation of full-scale structures. The

determination of the necessary parameters for the verification of the models, are usually obtained by means of forced or ambient vibration tests [6-7].

Ambient vibration tests were carried out in three stages. The first stage of this test was done when all frames and slabs were constructed and before the walls were in place (Figure 1). The second stage of this test was done after the placement of the walls with plaster cover (Figure 2). The third stage was done when the building is under use (Figure 3). The main objective of the second stage testing was to determine the effect of the infill walls on dynamic characteristics of the building. Moreover, the objective of the third stage testing was also to determine the effect of the extra dead (i.e. marble used for floor covering, and water tanks placed at the top of the roof) and also the live loads (furniture and the other stuff used) on the dynamic characteristics of the building.



Fig. 1. without infill walls Fig. 2. with infill walls Fig. 3. under usage

The recording period was around 30 minutes during each three stages and low pass filter was applied to eliminate the noise with frequencies higher than 15 Hz. Figure 5 shows a typical record and corresponding Fourier Amplitude obtained from stage one test.

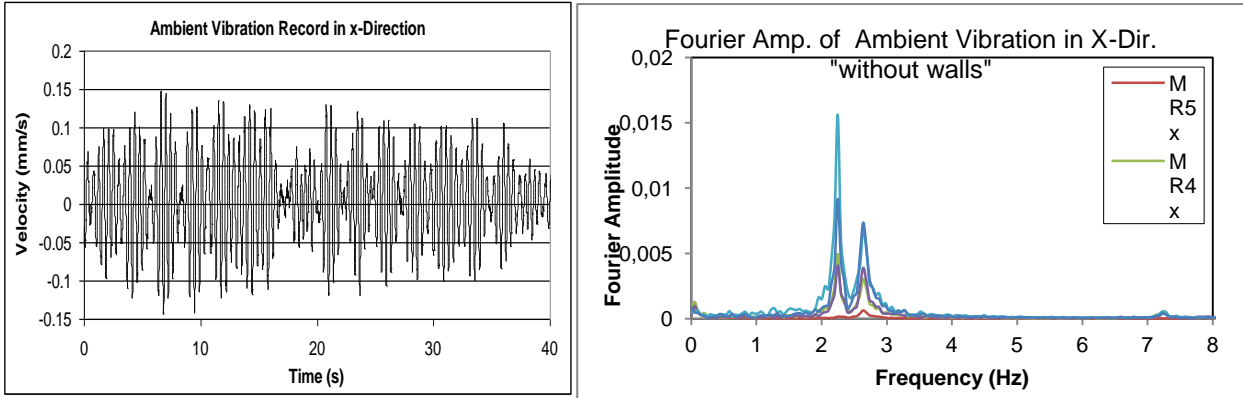


Fig. 5. Typical record from ambient vibration test and corresponding Fourier Amplitude spectrums of the sensors

References

- [1] Lus, H., Betti, R., and Longman, R.W., (1999). Identification of linear structural systems using earthquake-induced vibration data. *Earthquake Eng. Struct. Dyn.* 28, 1449–1467.
- [2] Benedetti, D., and Gentile, C., (1994). Identification of modal quantities from two earthquake responses. *Earthquake Eng. Struct. Dyn.* 23:4, 447–462.
- [3] Schwarz, J., Lang, D.H., Abrahamczyk, L., Bikce, M., Genes, M.C., and Kaçın, S., (2007). Seismische Instrumentierung mehrgeschossiger Stahlbetonbauwerke - ein Beitrag zum SERAMAR projekt. D-A-CH Tagung 27-28 September, Wien, Austria.
- [4] Trifunac, M.D., and Todorovska, M.I., (2001). Apparent periods of building. I: Fourier Analysis. *J. Struct. Eng. ASCE*, 127:5, 517-526.
- [5] Abrahamczyk, L., Schwarz, J., Lang, D.H., Leipold, M., Golbs, Ch., Genes, M.C., Bikçe, M., Kaçın, S., and Gülkan, P., (2008). Building monitoring for seismic risk assessment (I): Instrumentation of RC frame structures as a part of the SERAMAR project. 14th World Conference on Earthquake Engineering (WCEE), Beijing, China.
- [6] Hudson, D.E., (1970). Dynamic tests of full-scale structures. In: Wiegel, R.L., editor. *Earthquake engineering*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, p.127-149 (chap. 7).
- [7] Genes, M.C., Gülkan, P., Bikçe, M., Kaçın, S., (2011). Damage and seismic response prognosis for RC frame structures on the basis of hybrid approach combining instrumental and numerical data. Tubitak-IntenC Project Report, Project #: 107M445. Hayat Turkey.

Gikas Grigorios, Ph.D., Professor,
University of West Attica,
Greece

CONCEPT AND FACTORS OF INTERNATIONAL MIGRATION OF LABOR RESOURCES OF ENTERPRISES

Migrations of population are a common phenomenon almost always. They existed and accompanied inseparably all the history of mankind. The migrations of the population on an unprecedented scale, however, appeared only in the twentieth and twenty-first century, becoming one of the features, characterizing the contemporary globalized reality. Migration in the sense of population movement is generally divided into internal (take place within one country) and international (crossing the state border).

International migration is currently undergoing a serious evolution. The phenomenon of migration is a phenomenon of modernity that raises both hopes and fears. On the one hand, it is a potential guarantor of maintaining the current pace of economic development, and on the other hand it is one of the main causes of socio-national tensions.

The concept of migration means the migratory movement of the population related to the change of the place of permanent residence. Various definitions of migration can be found in the literature. Generally, the concept of international migration should be understood as the change of the country of the main place of residence. They are therefore a challenge on a global scale - along with the flows of goods and services, the global labor market and modern means of transport that allow for a quick displacement to any place on earth. Migration as a concept includes two main processes. The first is the influx of people to another country, region or area, called immigration. The second is the outflow of people called emigration.

For the international population movement to take place the following conditions must be met:

- a motivating motive to change place of residence and work;

- freedom to cross the border;
- possibility to cover the cost of moving from the old to the new place of residence.

International migration of the workforce is influenced by economic and non-economic factors. Labor market flows are strongly influenced by unemployment and the international differentiation of wage rates, which is related to the diversity of individual countries in terms of the level of economic development. A reduced standard of living, difficulties in finding a job and lack of prospects for the future have become the cause of the growing economic migration of citizens. It is closely related to the search for work necessary for survival and striving to improve living conditions outside the borders of the country or region of origin.

Due to the fact that the displacement of labor across the border is associated with some inconveniences and often entails a risk, the difference between the wage possible to obtain in the country and abroad must be so important that it can offset these inconveniences. International migration is part of a wider phenomenon - a transnational revolution that affects the shape of societies and policies of the entire globe. The current population flows in the world are the sum of many factors, such as economic changes or ethnic and religious conflicts. Observing the streams of these flows three main reasons can be distinguished:

economic: related to the desire to obtain higher income and improve the living conditions of the migrant. Economic reasons are one of the most common motifs of contemporary migration. Economic migrations often involve family migrations aimed at establishing or joining families. This kind of migration occurs when one family member has emigrated earlier, and then the family joins him;

political: the result of the wars or fights among political camps. These types of migrations are based on the consent of the host country to let people in, seeking refuge from various forms of discrimination in another country, but also as a help for victims of civil wars or political unrest;

religious: the movement of the population is caused by the desire to be among the co-religionists of a given religion, in a place surrounded by a special cult. They are aimed at ensuring the safety of professing faith and fulfilling religious practices.

Forced relocation of people as part of religious migration results from the persecution of followers of other religions in a given country or forcing them to take over a given faith.

Contemporary theoreticians of international economic exchange argue that the international diversification of levels of economic development and wage rates (and therefore also the international diversification of relative prices of production factors) are not the only reasons for emigration and migration of labor resources between different countries and their groups. According to them, the international migration of labor resources is also associated with differences in costs and benefits. Costs include mainly transport expenses related to reallocation, loss of income, expenses related to finding new jobs and training, costs of risk of decisions and costs of separation from family and the existing environment, while benefits - higher rates of pay and income achieved in the country of emigration, better opportunities for education and improving the financial situation of children, etc. Migrants usually move in one direction, i.e. from countries with lower rates of pay to countries with higher rates. Younger employees migrate more frequently than older ones, including because they have more opportunities to continue working abroad and thus to earn higher wages. In other words, migration is like education – a kind of investment into human capital.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК

Одним із ключових факторів виробництва є трудові ресурси, від кількісних і якісних параметрів яких залежить ефективність виробничо-збутових систем. Специфіка виробництва зерна передбачає сезонні коливання пропозиції сировини за стабільного попиту на продукцію зернопереробки. Дискретна зміна матеріалопотоків у період збирання урожаю зернових вимагає використання більшої кількості ресурсів, у тому числі трудових. Зростає також інтенсивність транспортування зерна у системі “поле – склад” за подальшої стабілізації дискретного за своєю природою зернового потоку у системі складування зерна, його переробки та реалізації продукції зернопереробки споживачам. Отже, зернопродуктовий підкомплекс АПК характеризується значними коливаннями сезонної пропозиції зерна та стабільною виробничою програмою зернопереробних підприємств і елеваторів. Для забезпечення галузевої ефективності в заданих умовах актуального значення набуває гнучкість використання факторів виробництва, яку в літературних джерелах класифікують на якісну і кількісну [1, с. 79].

Якісну гнучкість забезпечують за рахунок універсальності трудових ресурсів і гнучкого виробництва. Кількісну гнучкість можна забезпечувати різними способами. Наприклад, на деяких підприємствах Японії основний персонал складає щонайбільше 20 % від максимальної кількості працюючих, а решта 80 % – тимчасові працівники [1, с. 79]. Тобто за постійної кількості персоналу в 100 осіб підприємство у будь-який момент може взяти до виконання замовлення, залучивши при цьому додатково 500 працівників.

Резерв робочої сили повинен доповнюватися відповідним резервом засобів праці.

Якісні параметри трудових ресурсів визначаються рівнем їх освіти, професійними навичками та компетенціями. Зростання продуктивності праці повинно забезпечуватися належними санітарно-гігієнічними умовами робочих місць, відповідним рівнем оплати праці, оптимізації робочого часу тощо.

Загальновідомими є складні умови сільськогосподарського виробництва, коли напруженість праці в період весняно-польових робіт або збирання урожаю може ускладнюватися несприятливими погодними умовами, ризиками отруєння хімічними засобами захисту рослин та догляду за посівами, небезпекою травмування у разі експлуатації зношених сільськогосподарських машин, тракторів і зернозбиральних комбайнів. Не менші ризики для життя і здоров'я працівників присутні в системі транспортування зерна, його зберіганні (хімічне консервування зернових мас), зернопереробки, у якій, крім травмонебезпечних органів робочих машин, особливу небезпеку становить зерновий пил, що утворюється у результаті руху і неминучого тертя насіння зернових, оскільки за мінімальної концентрації в повітрі він стає легкозаймистою і вибухонебезпечною речовиною. Зерновий пил, який осідає на стінах, підлозі та обладнанні, легко здіймається в повітря й досягає вибухонебезпечної концентрації у звичайних робочих умовах підприємства.

Негативними неминучими наслідками наявності зернового пилу є [2]:

- небезпека задимлення, займання. Наявність зернового пилу в робочих зонах залишається основною причиною пожеж, загорянь та задимлень;
- додаткові трудовитрати, пов'язані з обов'язковим прибиранням робочих зон, обладнання й території підприємства;
- неминучі втрати фізичної маси у вигляді зернового пилу, що виникають під час кожного переміщення зерна;
- зерновий пил є сильним алергеном і вкрай негативно впливає на здоров'я працівників, сприяючи профзахворюванням;

- зростання енерговитрат через неперервну роботу аспіраційних мереж та фільтрів. Значні часові і фінансові витрати на заміну фільтрувальних елементів, ремонт та обслуговування аспіраційних систем;
- ризики порушення екологічних і санітарних норм та правил через викиди зернового пилу в навколишнє середовище.

Отже, для забезпечення ефективності використання трудових ресурсів підприємств зернопродуктового підкомплексу АПК неприпустимою є економія на витратах, пов'язаних зі створенням належних безпечних умов для всіх працівників підкомплексу, починаючи від виробництва зерна і закінчуючи його переробкою. Також соціальна складова підвищення ефективності виробничо-збутової системи за рахунок зростання продуктивності праці значною мірою залежить від фінансової мотивації працівників, тому гідна оплата праці та відповідний соціальний захист повинні бути гарантованими для працівників зернопродуктової галузі.

Таким чином, трудові ресурси є одними із ключових факторів виробництва, ефективність використання яких можна оцінювати кількісними і якісними параметрами. Сезонність виробництва зерна при сталому попиті зернопереробних та елеваторних підприємств вимагає використання кількісної і якісної гнучкості в системі організації виробництва з метою ефективного використання трудових ресурсів. Для підвищення продуктивності праці, враховуючи галузеву специфіку, необхідно створити належні безпечні умови на всіх етапах переміщення зернового потоку і фінансово мотивувати працівників та забезпечити їх соціальний захист.

Список використаної літератури

1. Пономарьова Ю. В. Логістика : навч. посіб. [2-ге вид.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. 328 с.
2. Колодійчук В. А. Ефективність логістики зерна та продуктів його переробки : монографія. Львів : Український бестселер, 2015. 574 с.

НЕОБХІДНІСТЬ МАРКЕТИНГОВОГО ЕКОЛОГІЧНОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Важливим компонентом функціональної системи є організація управлінського процесу – сукупності операцій і процедур дії управляючої підсистеми на керовану, що здійснюється в рамках організаційної структури.

Практична реалізація еколого-економічної політики, орієнтованої на екологізацію суспільного виробництва, включаючи землекористування, забезпечення екобезпеки життєдіяльності населення і природних (земельних) екосистем потребують здійснення маркетингового екологічного аналізу господарської діяльності.

Маркетинговий екологічний аналіз є одним з головних інструментів оцінки екологічно сталого розвитку сільських територій, включає в себе важливі етапи, що передують прийняттю оптимальних управлінських рішень у сфері землекористування і охорони зовнішнього середовища.

Варто зазначити, що сучасні умови динамічного функціонування зовнішнього ринкового середовища господарюючих суб'єктів на землі, екологічно безпечні умови забезпечення науково-технічного потенціалу господарств, фактори оточуючого середовища підвищують значення маркетингового екологічного аналізу для ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств в системі землекористування.

Сучасний підхід до впровадження маркетингового екологічного аналізу вимагає приділяти більше уваги якості навколишнього середовища, виробництву і споживанню екологічно чистої продукції та ін. Екологічні фактори є обмежувачами для підприємницької діяльності землевласників та землекористувачів, або ж відкривають перед ними нові сфери ринкових

відносин. Але екологічно усвідомлений маркетинговий аналіз сьогодні характерний є засобом досягнення переваги над конкурентами.

Маркетинговий екологічний аналіз є ретельним порівнянням інформації про сили, діючі на кожному з ринків, оцінку взаємозв'язку і взаємовпливу кожного з елементів зовнішнього середовища. Загальна мета екологічного маркетингу – забезпечення довготривалого благодіяння суспільства з соціальних і економічних позицій на базі підприємницької діяльності господарських суб'єктів, тобто це захист навколишнього природного середовища в процесі виробництва і реалізації товарів і послуг.

Основним завданням маркетингового екологічного аналізу в системі землекористування є задоволення екологічних потреб споживачів відповідно природоохоронних вимог та досягнення інтересів всіх учасників виробничого процесу, а також розробка екологічно усвідомленої і науково обґрунтованої програми соціально-економічного розвитку виробництва на селі, що є ефективною для всіх споживачів продукції, що виробляється господарством.

Екологічний маркетинговий аналіз покликаний оперативно і достовірно виявляти еколого-економічні і фінансові зміни у взаємозв'язку і обумовленості з факторами навколишнього середовища з метою формування напрямків екологізації виробничої діяльності.

Не менш необхідним для якнайкращого задоволення потреб зовнішніх і внутрішніх споживачів є формування концепції холістичного маркетингу на сільськогосподарському підприємстві, який, на думку Ф. Котлера (Котлер, 2006, с. 45) дозволяє таким чином спланувати маркетингову діяльність, щоб досягати не короткочасне задоволення потреб споживачів, а забезпечити побудову довгострокових взаємовигідних партнерських взаємовідносин зі споживачами продукції. Крім того, холістичний маркетинг дозволяє децентралізувати владу, залучати до прийняття ефективних управлінських рішень всіх учасників процесу виробництва на селі.

Отже, методологія маркетингового екологічного аналізу в системі землекористування має базуватися на тому, щоб довести інформацію про:

- просторово-територіальні властивості земельних ділянок (розміри, конфігурація, віддаленість між собою, пункти здачі і переробки продукції, контурність, рельєф місцевості, ґрунтовий покрив, природний рослинний покрив та ін.);
- еколого-економічну придатність ґрунту для вирощування сільськогосподарських культур, що культивуються в регіоні;
- показники економічної ефективності використання земель за останні 3-5 років;
- розміщення земельних ділянок у контексті природно-сільськогосподарських районів;
- можливість зміни цільового призначення земельних ділянок;
- термін оренди землі та розмір орендної плати;
- можливість використання майнових комплексів (склади, елеватори, зернові токи, будівлі тощо);
- інформацію про розміщення культур на посівах за останні 3-5 років;
- можливість консолідації земельних ділянок з метою інтенсифікації землекористування.

При проведенні маркетингового аналізу одержані результати дозволяють не лише прогнозувати оцінку еколого-економічного рівня виробництва у майбутньому, але й сформулювати певну думку про наявні екологічні проблеми та конкретизувати шляхи їх розв'язання.

Маркетинговий екологічний аналіз в системі землекористування дозволяє досягти умову формування стійких конкурентних переваг на всіх рівнях виробництва, визначити основні тенденції еколого-економічного розвитку та розробити заходи оптимального досягнення рівноваги екологічних та економічних інтересів.

Список використаної літератури

Котлер Ф., К. Котлер. 2006. Маркетинг, менеджмент. **Експрес-курс**. Питер, 816 с.

Яців С. Ф. к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

ORCID ID: 0000-0002-5242-7845

Щербата І. В. к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

ORCID ID: 0000-0001-6817-4339

м. Львів

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА В СІЛЬСЬОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Тваринництво України зазнало, на жаль, негативних змін. Скорочення поголів'я сільськогосподарських тварин, зниження продуктивності, збитковість виробництва та погіршення якості продукції ставлять під загрозу національну продовольчу безпеку, знижується експортний потенціал країни та погіршується соціальна ситуація в сільській місцевості. Через унікальні властивості галузі та провідне місце в структурі АПК важливим є комплексне дослідження розвитку тваринництва, створення сприятливих інвестиційних умов та запобігання збитковості виробництва.

Низьким рівнем ефективності відзначається галузь тваринництва. Упродовж тривалого часу негативні тенденції в цій галузі є однією з найскладніших проблем аграрного сектора економіки України. Проявом таких тенденцій є продовження скорочення поголів'я великої рогатої худоби, низький рівень розвитку більшості тваринницьких галузей у сільськогосподарських підприємствах, недоліки в племінній роботі, порушення технологічної дисципліни, що призвело до зниження якості та підвищення собівартості продукції, брак доступної для споживачів продукції.

Необхідною умовою поліпшення ситуації є нарощування виробництва продукції тваринництва сільськогосподарськими підприємствами. Протягом тривалого часу спостерігалася тенденція до зменшення утримуваного ними поголів'я тварин, у багатьох підприємствах через збитковість виробництва тваринницької продукції взагалі не утримується худоба. Провідну їх роль

забезпечуватимуть технологічні та економічні переваги концентрації виробництва.

Зважаючи на це, для сільськогосподарських підприємств є особливо актуальною розробка й реалізація планів відродження тваринницьких галузей, виходячи з можливостей їх ресурсного потенціалу і регіональних умов.

Провідну роль у тваринництві України займає скотарство. Біологічними особливостями великої рогатої худоби є здатність ефективно переробляти велику кількість відходів зернових і технічних культур, висока енергія приросту (800-1200 г за добу) впродовж тривалого періоду, можливість використання сучасних мало затратних технологій, рівномірне протягом року надходження продукції і грошових коштів за її реалізацію. У залежності від характеру використання великої рогатої худоби прийнято розрізняти окремі напрямки розвитку скотарства: молочно-м'ясне, м'ясо-молочне, м'ясне.

Специфіка молочного скотарства проявляється в тому, що це найбільш трудомістка галузь тваринництва, дохід від неї одержують протягом цілого року, а витрати тут значно вищі в період, коли через кліматичні умови продуктивність тварин знижується. При дотриманні прогресивних технологій, як свідчить досвід передових господарств, молочне скотарство характеризується високою рентабельністю.

В окремих господарствах України надій на корову становить 6000-9000 кг молока на рік, а в розвинутих країнах світу такий рівень продуктивності – звичне явище. Від корів-рекордисток одержують понад 25000 кг молока за лактацію. За раціональної повноцінної годівлі молодняку середньодобові прирости можуть перевищувати 1500 грамів.

Детальніша інформація про основні параметри молочного скотарства наведені в таблиці 1.

Таблиця 1 Динаміка поголів'я, продуктивності корів та валових надоїв молока в сільськогосподарських підприємствах*[1].

Рік	Поголів'я корів на кінець року, тис. голів		Валовий надій молока, тис. тонн		Середньорічний удій молока від однієї корови, кг	
	Україна	Львівська область	Україна	Львівська область	Україна	Львівська область
2014	1310,2	20,8	2582,5	26,4	4827	3829
2015	1270,5	20,1	2669,2	25,6	5352	3799
2016	1213,9	19,3	2705,6	26,2	5643	4081
2017	1166,6	18,2	2765,7	28,2	6025	4652
2017 р. у % до 2014р.	89,0	87,5	107,1	106,8	124,8	121,5

Найбільшими виробниками молока в Україні є Полтавська (424,6 тис. тонн), Черкаська (300,6 тис. тонн) та Чернігівська (238,1 тис. тонн) області. В сільськогосподарських підприємствах Львівської області в 2017 році вироблялось лише 1,02 % від валового надою молока в Україні.

М'ясне скотарство впродовж тривалого часу забезпечувало найбільшу частку в загальному обсязі виробленого в Україні м'яса. Однак у даний час його позиції погіршилися. Виробничий цикл у цій галузі найбільш тривалий, що обумовлює повільний обіг коштів, високий термін окупності інвестицій. Тому порівняно з іншими галузями м'ясне скотарство відзначається чи не найнижчою інвестиційною привабливістю.

Детальніша інформація про основні параметри м'ясного скотарства наведені в таблиці 2

Таблиця 2 Динаміка поголів'я великої рогатої худоби [1].

Рік	Україна			Львівська область		
	всього	у т.ч. в с.-г. підприємствах	у господарствах населення	всього	у т.ч. в с.-г. підприємствах	у господарствах населення
2014	3884,0	1310,5	2573,8	210,3	20,8	189,5
2015	3750,3	1270,5	2479,8	203,4	20,1	183,3
2016	3682,3	1213,9	2464,8	195,3	19,3	176,0
2017	3530,8	1166,6	2364,2	184,0	18,2	165,8
2017 р. у % до 2014 р.	90,9	89,0	91,8	87,5	87,5	87,5

Протягом 2014-2017 року спостерігається зменшення поголів'я великої рогатої худоби як в середньому по Україні так і в Львівській області зокрема. Протягом 2014-2017 років у Львівській області відбулось зменшення поголів'я великої рогатої худоби у всіх категоріях господарств. Така ситуація на підприємствах складається через високий рівень збитковості даної галузі.

Основними виробниками продукції тваринництва в Україні залишаються господарства населення. Однак виробництво в господарствах населення має переважно натуральний екстенсивний характер і базується на ручній праці.

Вчені зазначають, що існуюча система цін у тваринницькій галузі не стимулює до збільшення виробництва і покращення якості худоби, підвищення продуктивності праці та залучення інвестицій. Протягом останніх років спостерігалася тенденція до підвищення закупівельних цін на продукцію тваринництва, однак вона не змогла компенсувати втрат ресурсного потенціалу, який галузь зазнала у попередні роки.

Неспроможність вітчизняних виробників у достатній мірі задовольняти суспільні потреби у тваринницькій продукції стимулює збільшення її імпорту. Тому важливим завданням є недопущення різкого зростання частки імпорту в забезпеченні країни продуктами харчування тваринницького походження, поступове розширення експортних можливостей національних виробників. В

умовах членства України у Світовій організації торгівлі вирішувати цю проблему доведеться не адміністративними методами, а через підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на основі удосконалення технології її виробництва.

Основи ефективного розвитку тваринництва повинні базуватися на розробленні комплексної програми виходу із кризової ситуації даної галузі в залежності від стану економіки, продовольчої безпеки населення, ефективності капітальних вкладень, поліпшення селекційно-племінної роботи, розвитку зооінженерно-ветеринарної служби, системи агросервісного обслуговування виробників, відновлення поголів'я великої рогатої худоби, поліпшення її породного складу і племінних якостей, поглиблення спеціалізації господарств на виробництві окремих видів тваринницької продукції, поліпшення системи утримання і годівлі тварин.

Список використаної літератури:

1. Державна служба статистики України, 2017. Сільське господарство України: статистичний збірник. Київ. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>(дата звернення: квітень 2019).
2. Лагодієнко, В.В., Вплив інтенсифікації діяльності з інноваційною основою на розвиток аграрного виробництва. Економічний аналіз, Т. 17(3), 2014. С. 54-57.
3. Яців І.Б., Яців С.Ф. Вплив накладних витрат на формування повної собівартості реалізованої сільськогосподарської продукції. Ефективна економіка: електрон. наук. фахове вид. 2017. №4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5524>(дата звернення квітень 2019).

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ АГРОФОРМУВАНЬ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕЛЕМЕНТІВ ФОРСАЙТУ

Жодне підприємство, жодна складова АПК не зможе досягти успіху, якщо не відстежуватиме далекосяжні тенденції розвитку свого ринку і не вироблятиме бачення свого майбутнього, не моделюватиме способів його досягнення, тобто не матиме ефективної стратегії своєї діяльності. Це особливо актуально з уваги на те, що для реального погляду у віддалену перспективу необхідно знати хоч приблизно, якою має бути національна економіка у 2030 чи 2050 рр.

Для довгострокового прогнозування розвитку науки та технологій у розвинених країнах (Японії, Німеччині, Великобританії, США, Франції й багатьох інших) активно використовується методологія Форсайт (у перекладі з англ. Foresight - передбачення). Форсайт зарекомендував себе як найефективніший інструмент для визначення пріоритетів у галузі науки та технологій.

За допомогою класичних методів прогнозу неможливо врахувати вплив соціальних, екологічних чи інших чинників на вітчизняні аграрні підприємства, що не обраховуються кількісно. Еволюція прогнозних досліджень дає змогу використовувати щоразу нові методи. Форсайт є комплексом, що об'єднує вже відомі методи прогнозу з абсолютно новим підходом. Проблеми в аграрному секторі економіки доводять необхідність саме комплексного дослідження аграрних підприємств, враховуючи їх регіональні особливості.

Теоретичними основами дослідження використання форсайту для прогнозування розвитку вітчизняних аграрних підприємств стали напрацювання

лише закордонних науковців, оскільки у вітчизняній літературі це поняття згадується лише фрагментарно та не по відношенню до аграрного сектору економіки.

Універсальність форсайту підтверджена закордонними дослідженнями, і ніяка інша методологія передбачення здатна дати реальний прогноз діяльності агропідприємств. Бен Мартін говорить про форсайт, як про систематичність спроб заглянути в довгострокове майбутнє науки, технології, економіки і суспільства. Дослідження Community Research & Development Information Service (CORDIS) доводять, що форсайт охоплює заходи, спрямовані на: мислення, обговорення, окреслення майбутнього. Г. Е. Афанасьєв вважає, що форсайт - це систематичні роздуми про майбутнє і вплив на майбутнє. Н. Шелюбская переконана, що «Форсайт» – механізм определения приоритетов формирования общества знаний стран Западной Европы.

Формування ринкової економіки в аграрній сфері Львівської області супроводжується пошуками найбільш раціональних форм господарювання, передбачених нормативно-правовими актами. Вважаємо, що, використовуючи форсайт в аграрній сфері, можливим стане врахування впливу росту як соціальних, економічних і технічних систем, так і проблем, з якими людство зустрілося при прискоренні темпів еволюції і невизначеності. Вміння використовувати форсайт при певних умовах для конкретного підприємства зможе вивести вітчизняний аграрний сектор на нові обрії.

Зростання кількості глобальних проблем вимагає комплексного підходу до їх вирішення. Звичайно, що лише великі підприємства здатні виділити кошти для комплексного стратегічного дослідження, однак вважаємо, що опрацювавши механізм і алгоритм форсайту, можливою стане розробка національної програми економічного форсайту, адаптованої для вітчизняних аграрних підприємств.

Узагальнення опрацьованого нами матеріалу підтверджують думку про необхідність використання форсайту, як системного підходу до перспективного уявлення процесів, які відбуватимуться в аграрному секторі України.

Перспективним напрямом наших подальших досліджень є удосконалення аграрного устрою, спираючись на розвиток вітчизняних аграрних підприємств.

Можна зробити висновок, що за умови створення відповідного законодавчого поля є можливості комплексного запровадження форсайту в Україні. Перспективним напрямом наших подальших досліджень є удосконалення Ф-технологій у вітчизняній аграрній сфері й розробка рекомендацій для їх практичного впровадження.

Список використаних джерел:

1. Руліцька К.М. Доцільність використання форсайту для прогнозування розвитку вітчизняних аграрних формувань. Вісник НТУ "ХПІ". 2013. № 53 (1026). С. 121—125.
2. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015—2020 роки) і довгостроковий (2020—2030 роки) часові горизонти (версія для обговорення) / наук. керівник проекту акад. НАН України М.З. Згуровський. Міжнародна рада з науки (ICSU); Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут"; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та стратегічного розвитку. Київ: НТУУ "КПІ", 2015. 36 с.

РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ресурсний потенціал підприємства являє собою складну економічну систему, що містить у складі землю, основні та енергетичні засоби, трудові, технологічні, а також інформаційні ресурси, які знаходяться в його розпорядженні для забезпечення виробничої діяльності.

Для сільськогосподарських підприємства ресурсний потенціал є важливим чинником для забезпечення організації виробництва, оскільки він впливає на ефективність господарської діяльності підприємства, а також його конкурентоспроможність. Використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств є важливою передумовою їх ефективного розвитку. На сьогодні сільськогосподарське виробництво має значні проблеми в ефективності використання ресурсного потенціалу. Повільні зміни у виробничій структурі значною мірою впливають на зниження ефективності діяльності підприємства.

Незадовільні темпи росту основних фондів в сільськогосподарському виробництві, особливо у дрібних та середніх підприємствах, є наслідком відсутності необхідних коштів для придбання та оновлення ресурсів, а також невідповідністю між потенціалом ресурсів та їх віддачею. Слід зауважити, що більшість технічних засобів не відповідають сучасним вимогам. У різних галузях сільськогосподарського виробництва не вистачає необхідного набору обладнання та знарядь праці, зокрема це стосується рослинництва, тваринництва.

Ефективність виробництва у сільськогосподарських підприємствах залежить від різних чинників, але головний з них – це рівень забезпечення ресурсами. У результаті сучасної аграрної реформи створено нові агроформування, основними серед яких є приватні підприємства, у яких не завжди є достатня сума коштів на придбання сучасної техніки, а також керівники ще не мають достатнього досвіду для управління у конкурентному середовищі. Досягнення високих результатів цих формувань залежить від правильного застосування ресурсного потенціалу.

Для вирішення проблеми підвищення ефективності використання ресурсів аграрних формувань потрібні розробки системного соціально-економічного підходу до всебічного опрацювання кожного окремого спектру питань збалансованого формування ресурсного потенціалу та його віддачі [1, с. 40].

Основними ознаками та якісними параметрами інформаційного суспільства є особлива роль знань і побудованих на них технологій, домінування інформації, пришвидшення технічного прогресу, зменшення частки матеріального виробництва у сільськогосподарському виробництві, розвиток сфери послуг, підвищення якості життя сільського населення [2, с. 333].

Інвестиції – це джерело відтворення основних засобів, тобто вони відіграють важливу роль у продуктивному розвитку. Однак, склалася така ситуація, що сільське господарство нашої країни є ще мало реалізоване та привабливе у сфері інвестиційних галузей економіки. Співвідношення цін на ресурси для виробництва продукції та цін на готову сільськогосподарську продукцію є наслідком невисокої ефективності використання матеріально-технічних ресурсів.

Працевдатний вік сільського населення є основою формування трудового потенціалу. На даний час спостерігається високий рівень безробіття, що викликаний скороченням обсягів виробництва. Для того, щоб підвищити продуктивність праці та скоротити фактичне безробіття, потрібно звернути увагу на удосконалення механізму господарювання та матеріальної системи

стимулювання, також привернути увагу підприємств до проблеми ефективного використання кадрового потенціалу.

Отже, аналізуючи забезпечення ресурсним потенціалом сільськогосподарських підприємств можна зробити висновок, що ефективне господарювання, яке забезпечує прибутковість, тобто наявність коштів для розширеного відтворення, дає можливість здійснювати придбання необхідних матеріальних цінностей і здійснювати виплати працівникам, залучаючи їх у виробничі процеси. Поєднання засобів виробництва і кадрове забезпечення утворює необхідний ресурсний потенціал підприємства.

Список використаних джерел:

1. Іванюта В.Ф. Методологічне забезпечення розвитку аграрного виробництва регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економ. наук: спец.08.00.05 "Розвиток прод. сил і регіон. економіка". В.Ф. Іванюта. К., 2009. 40 с.

2. Згурська О.М. Особливості формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств в умовах інформаційного суспільства. Економіка суспільства. 2016. № 7. С. 333-335.

Гавука І. С. к. е. н., доцент
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8410-4442>
Львівський національний аграрний університет
м. Львів

Гавінський Б. М. бакалавр II курсу
Львівський національний аграрний університет

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Рівень і динаміка ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства значною мірою залежить від вибору галузей сільського господарства та обсягів виробництва окремих видів продукції. Проблема полягає в тому, щоб обґрунтувати що, де і в якому обсязі виробляти, на чому спеціалізуватися і яку галузеву структуру мати в конкретному підприємстві, щоб одержувати найбільший сумарний ефект. Досить актуальним питання спеціалізації виробництва для сільськогосподарських підприємств постає в конкурентних ринкових умовах, коли підприємства самостійно вирішують завдання забезпечення достатнього рівня рентабельності виробництва (Андрійчук, 2002, с. 548-553).

Економічне значення спеціалізації полягає в тому, що вона забезпечує сприятливі передумови для: організації масового ритмічного виробництва продукції на індустріальній основі; удосконалення технології та підвищення окупності інвестицій; технічного прогресу і впровадження у виробництво досягнень науки й передового досвіду з метою найбільш ефективного використання землі, машин, устаткування, трудових і фінансових ресурсів; збільшення виробництва продукції, поліпшення її якості, зростання культури виробництва, підвищення кваліфікація кадрів, появи нових професій; зниження витрат і підвищення рентабельності виробництва продукції (Горбонос, 2010).

На спеціалізацію сільськогосподарського підприємства впливають природні, економічні, біологічні та соціальні чинники (Андрійчук, 2002, с. 535-

537). Одним з найважливіших є природний чинник. Особливість його впливу полягає в тому, що лише невелика кількість специфічних видів продукції може вироблятися на обмежених територіях. Натомість більшість видів сільськогосподарської продукції мають досить великий ареал виробництва. Тому при виборі виробничого напрямку і поєднанні галузей сільськогосподарського підприємства слід враховувати вплив інших чинників.

Визначення оптимальної спеціалізації сільськогосподарського підприємства відносять до одного з головних і водночас найскладніших завдань перспективного внутрішньогосподарського планування. Складність його спричинена великою кількістю можливих комбінацій поєднання галузей, які враховують дві протилежні тенденції. Одна з них спрямована на поглиблення спеціалізації виробництва і скорочення кількості галузей у підприємстві. Розвитку такої тенденції сприяють такі чинники: сприятливі природні умови для розвитку певної галузі; можливість підвищення рівня концентрації виробництва; менші і порівнянні з багатогалузевими питомі капітальні вкладення на придбання комплексів машин, адже кількість їх у спеціалізованих господарствах значно скорочується; близькість пунктів збуту сільськогосподарської продукції; близькість переробних підприємств, оптимальніше використання знань спеціалістів (Непеп, 2009).

Натомість друга тенденція, що передбачає ведення на підприємстві багатогалузевого виробництва, спричинена його прагненням мати якомога більшу кількість галузей. Розвитку такої тенденції сприяють чинники інтеграції: організаційно-технологічні взаємозв'язки між галузями (вимоги до дотримання сівозмін, потреби рослинницьких галузей в органічних добривах, потреби свинарських господарств-репродукторів у молочних продуктах тощо); повніше використання трудових ресурсів, універсальних машин і насамперед енергетичних; оптимальніше використання побічної продукції; потреба в самозабезпеченні продуктами харчування; краще перенесення порівняно з вузькоспеціалізованими несприятливих погодних умов чи стихійного лиха.

Зазначені дві групи чинників істотно впливають на визначення оптимальної спеціалізації сільськогосподарського підприємства. Тому

визначення оптимальної спеціалізації сільськогосподарського підприємства передбачає збалансування протилежних дій цих груп чинників і приведення їх до необхідної рівноваги. Для цього використовують як традиційну методику, так і методи оптимального планування (Нелеп, 2009).

Для виявлення питання про оптимальність визначеної спеціалізації сільськогосподарського підприємства потрібно провести аналіз стану і тенденцій виробництва аграрної продукції та ефективності використання виробничого потенціалу підприємства. Результати такого аналізу переконують, що найбільш вагомими для сільськогосподарського підприємства напрями оптимізації спеціалізації аграрного виробництва зводяться до: збільшення виробництва сільськогосподарської продукції на основі інноваційних чинників розвитку виробництва; зниження собівартості сільськогосподарської продукції та вдосконалення структури витрат на її виробництво і збут; поліпшення якості сільськогосподарської продукції та зменшення її втрат в процесі виробництва, зберігання і транспортування; розроблення плану маркетингу і впровадження ефективної цінової політики із врахуванням конкуренції; вдосконалення державного регулювання виробництва сільськогосподарської продукції в напрямі забезпечення державної підтримки товаровиробників у придбанні технічних засобів через механізми їх здешевлення за рахунок бюджетних коштів (Кузняк, 2005).

Список використаної літератури:

1. Андрійчук, В. І., 2002. Економіка аграрних підприємств : підручник. Київ : ІЗМН, с.535-553.
2. Горбонос, Ф. В., Черевко, Г. В., Павленчик, Н. Ф. та Павленчик, А. О., 2010. Економіка підприємств : підручник. Київ : Знання, с.378-381.
3. Кузняк, Б., 2005. Спеціалізація сільського господарства в умовах ринкової економіки. *Економіка України*, 4, с.53-59.
4. Нелеп, В. М., 2004. Планування на аграрному підприємстві: підручник, 2-е вид. Київ: КНЕУ, с.159-164.

Гарасимків Ю. Л.

викладач Івано-Франківського коледжу
технології і бізнесу

Думенко О. М.

магістр спеціальності «Облік і оподаткування»,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

ORCID ID 0000-0001-9200-7768

м. Івано-Франківськ

ОРГАНІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ОПЛАТИ ПРАЦІ І РОЗРАХУНКІВ З ОРГАНАМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

Організація обліку та аналізу розрахунків з оплати праці й органами соціального страхування – це найважливіша ділянка роботи, що займає одне з центральних місць в обліково-аналітичній системі на підприємстві. На сьогодні, в період глобалізації економіки, ускладнення умов господарської діяльності, посиленням конкуренції в усіх сферах господарювання зростає актуальність питань удосконалення методологічних засад обліку та аналізу оплати праці.

Організаційні аспекти обліку та аналізу оплати праці й розрахунків з органами соціального страхування досліджували вітчизняні й зарубіжні науковці: Ф. Бутинець, Л. Герасимчук, О. Кантаєва, О. Покатаєва, Г. Кошулинська, Н. Потриваєва, Н. Каткова, І. Савченко, Б. Зайчук, Л. Василенко, Н. Внукова, Т. Масленникова, М. Папієва, Н. Шаманська, С. Юрій та ін. Однак, постійна зміна економіки вимагає нових підходів до покращення організації обліку і аналізу оплати праці та розрахунків з органами соціального страхування.

Аналіз наукових публікацій дозволив виділити основні завдання обліку й аналізу оплати праці: забезпечення у встановлені терміни проведення розрахунків з оплати праці; забезпечення своєчасності і правильності віднесення суми нарахованої заробітної плати і відрахувань на собівартість продукції; забезпечення контролю за дотриманням кількісного складу працівників; використанням робочого часу й додержанням трудової

дисципліни; ведення розрахунків із бюджетом щодо утриманих податків і Пенсійним фондом щодо нарахування єдиного соціального внеску.

Вдосконалення обліку оплати праці на підприємстві вимагає зміни таких елементів: удосконалення наявної системи організацію документообігу; зміна наявної системи оплати праці; удосконалення чинної моделі аналітичного обліку; автоматизації обліку; зміна форми оплати праці [3, с. 763].

Одним із напрямів удосконалення системи ведення бухгалтерського обліку є зменшення документації завдяки впровадженню багатоденних і накопичувальних документів, використання типових міжвідомчих форм, пристосованих до використання обчислювальної техніки. Для цього найбільше підходить використання комп'ютерних технологій, де основне значення відводять місцю і ролі техніки в загальній схемі руху документів [5, с. 114].

Наступний напрям удосконалення організації заробітної плати – пошук нових форм оплати праці. Це обумовлено нездатністю традиційних механізмів на достатньому рівні сприяти підвищенню ефективності господарської діяльності. Іншим важливим питанням удосконалення бухгалтерського обліку оплати праці є вдосконалення чинної моделі аналітичного обліку, оскільки дані аналітичного обліку відіграють важливу роль, характеризуючи розміщення та склад персоналу за місцями його використання, обсяг виробленої продукції кожним працівником, фонд заробітної плати і його структуру [3, с. 764].

Основним завданням соціального страхування є забезпечення високого рівня захисту населення України, поліпшення його добробуту та забезпечення надійності соціальної сфери. Кабінетом Міністрів України з метою підвищення ефективності діяльності фондів соціального старування було запроваджено систему єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Основною метою запровадження єдиної системи збору, обліку та контролю за сплатою страхових внесків є створення умов для зростання сукупної бази нарахування страхових внесків, підвищення рівня охоплення всіх категорій осіб, які підлягають соціальному страхуванню, тобто, зростання рівня надходження коштів до всіх страхових фондів за рахунок кращого контролю. Із

запровадженням єдиного внеску зменшилося навантаження на роботодавця, пов'язане з адмініструванням сплати страхових внесків [4, с. 132].

Суттєвого реформування зазнала процедура збору та обліку єдиного соціального внеску на підставі новоприйнятого Закону України «Про реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізацію фонду оплати праці» [1]. Слідом за затвердженням нових форм звітності з ЄСВ та Порядку їх подання Міністерство фінансів України коментованим наказом від 20.04.2015 № 449 затвердило нову Інструкцію про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [2].

Отже, в сучасних умовах облік та аналіз оплати праці й розрахунків з органами соціального страхування займає одне з центральних місць у всій обліково-аналітичній системі обліку на підприємстві. Для досягнення основних завдань обліку та аналізу оплати праці виникає необхідність створення найбільш зручного організаційного, кадрового та інформаційного забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізацію фонду оплати праці” від 29.12.2014 № 77–VIII [online] <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Закон України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування” 08.07.2010 № 2464-VI [online]. <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Каткова Н. В., Маслова К. В. Особливості обліку оплати праці в сучасних умовах та шляхи його вдосконалення. Економіка та суспільство, Випуск № 8/2017. С. 752-767.
4. Лебедик Г. В., Криулiна А. С. Сучасний стан та перспективи розвитку розрахунків з органами соціального страхування. Економіка і регіон. 2015. № 6. С. 131-135.
5. Рожелюк В., Денчук П. Організація документообігу як основного інструмента забезпечення функціонування ефективної системи комунікації на переробному підприємстві. Сталий розвиток економіки. 2014. № 2. С. 114–121.

Донецька О. Я.

викладач вищої категорії

Івано-Франківський державний коледж технологій та бізнесу

Бондаренко В. В.

<https://orcid.org/0000-0002-6392-3967>

бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника”

м. Івано-Франківськ

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Визначення маркетингу, яке зазначив Ф. Котлер є класичним: “Маркетинг” – вид людської діяльності, що має задовільняти потреби людей за допомогою обміну”. Поняття маркетингу – це процес, який полягає в прогнозуванні потреб потенційних покупців і в задоволенні цих потреб шляхом пропозиції відповідних товарів – виробів, технологій, послуг тощо [1, с. 10]. Інформаційні технології, які існують на сьогодні дозволяють миттєво під’єднатися до будь-яких інформаційних баз, отримувати всі необхідні дані, а також використовувати їх для аналізу, прогнозування та прийняття рішень у маркетингу різних сфер підприємництва.

Інформаційні технології застосовуються для обробки даних в управлінні усіх типів господарської діяльності діяльності, а також для її аналізу. Технології обробки інформації – це сукупність технологічних елементів, а саме методи та пристрої, що використовує підприємство. Отже, автоматизовані інформаційні технології маркетингу – це основний елемент автоматизації маркетингової діяльності підприємства [2, с. 110].

Основним джерелом маркетингових даних є маркетингове дослідження. Відповідно до концепції “4Д”, маркетингові дослідження стосуються таких напрямків як, дослідження: ринків, цін, товарів та їх просування на ринках.

До основних функцій сучасних інформаційних технологій відносять пошук, збір та аналіз інформації, а також створення нової інформації її структурування та зберігання, шляхи вирішення задач, що виникають. Дані

технології допомагають знизити трудозатратність та скоротити терміни реалізації поставлених управлінських завдань.

Сьогодні поняття інформаційних технологій у маркетингу займає один із найважливіших напрямків діяльності підприємства та стосується всіх аспектів цієї діяльності, сучасних інформаційних технологій та подання достовірної та правдивої інформації. Інформаційні системи – це сукупність інформаційних, технічних, технологічно-програмних засобів та інших телекомунікаційних засобів, методів та моделей процедур, що застосовуються у маркетинговій діяльності. За допомогою зазначених засобів забезпечується збір, передача, обробка, аналіз, прогнозування та накопичення певної інформації для визначення та вирішення правдивих управлінських рішень у маркетингу

[3, с. 46].

У міжнародній ринковій практиці все частіше використовують маркетингові інформаційні системи, що являють собою систематизовані та планові процеси та методи. Вони забезпечують постійний пошук, збір і збереження потрібної маркетингової інформації для конкретної сфери діяльності, обробку та аналіз використовуваних даних, вироблення відповідних гіпотез. Також вони шукають способи вирішення математичних задач, які виникають, створюють, зберігають, оброблюють та наводять ряди динаміки підприємства. Маркетингові інформаційні системи забезпечують стиснення інформації, та одразу фільтрують її, виявляють корисні дані потрібні для прийняття рішення, а також само-оцінюються [4, с. 74].

Саме у сфері Інтернет-маркетингу інформаційні технології та системи займають все більш значуще місце у бізнесі. Маркетинг в Інтернеті є одним з різновидів онлайн-маркетингу, що охоплює використання медіа-ресурсів в цілях реклами, стимулювання збуту, проведення маркетингових досліджень, продажу товарів через Інтернет. Важливе місце в сучасних кампаніях посідає мобільний маркетинг. Це комплекс маркетингових заходів, які направлені на просування товарів, робіт та послуг з використанням мобільного зв'язку, а також з доставкою рекламних повідомлень у соціальних мережах.

Однією з головних властивостей Інтернет-середовища є його

багатомедійність, а саме висока ефективність в поданні та обробки інформації. Мета глобальної мережі полягає не лише в її комунікативних функціях, але і має здатність допомагати укладати договори, здійснювати покупки, а також проводити платежі [5, с. 13].

Адже для просування своїх послуг та товарів серед підприємців все більшої популярності набуває спосіб залучення уваги до бренду або продукту у різноманітних соціальних мережах. Різноманітні мережі на сьогодні дають можливість по-перше, вибрати цільову аудиторію, по-друге, максимально розширити її. Також це дає можливість зменшити витрати та довести рекламний слоган до аудиторії

Отже, значимість, необхідність та ефективність використання інформаційних технологій у маркетинговій діяльності є беззаперечною, оскільки вони дають правдиву інформацію про стан підприємницької діяльності. З розвитком комп'ютерних технологій та їх засобів стало можливим швидко знаходити потрібну інформацію, навіть дуже великих розмірів, обробляти та передавати.

Саме цей крок став великим поштовхом до розвитку інформаційних технологій саме у маркетингу, що дало змогу якісно та швидко приймати маркетингові рішення. Та дало змогу максимально забезпечити головне призначення маркетингу – допомогти клієнту якісно та швидко, а також продуктивно оцінити товар чи послугу у різноманітності запропонованої лінійки.

Література

1. Філіп Котлер 10 смертних гріхів маркетингу Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2018. 159 с.
2. Ковшова І. О. Маркетинговий менеджмент: теорія, методологія, практика: монографія Київ:ФОП В.С. Вишемирський, 2018. 515 с.
3. Кузик О. В. Маркетинг послуг: технології та стратегії: Навчальний посібник. Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2018. 337 с.
4. Лялюк А. М. Маркетинг. Луцьк: Вежа-Друк, 2018. 220 с.
5. Мардар М.Р. Сучасні методи просування товарів. Херсон: Борисфен-поліграф сервіс, 2018. 129 с.

**СУЧАСНИЙ СТАН ВИКОРИСТАННЯ
ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Земельні ресурси є унікальною та стратегічно важливою частиною національного багатства країни. Ефективне та раціональне використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств, є основою підвищення їх продуктивності та збільшення кількості виробленої продукції підприємством. В сучасних умовах господарювання екологічний стан земельних ресурсів є критичним, тому дослідження їх ефективного використання є актуальним як у науковій так і у практичній діяльності.

Питанню стану використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств приділено достатньо уваги вітчизняними науковцями у своїх працях, зокрема, О. В. Бутрим, З. П. Паньківим, А. С. Поповим, Н. В. Попрозман, М. А. Щетиною та ін.

Територія України характеризується унікальним комплексом фізико-географічних, ландшафтних, гідрологічних, структурно-геологічних і інших параметрів, що зумовило формування в її межах значної кількості видів та об'єктів природних ресурсів (Паньків, 2008, с. 176).

Івано-Франківська область розташована у західній частині України і її територія становить 13,9 тис. км², тобто 2,4% площі всієї України.

Земельний фонд області станом на 1.01.2017 р. становив 1393 тис. га. Сільськогосподарськими землями зайнято менше половини – 645 тис. га території, землі лісового фонду займали – 636 тис. га, забудовані землі

* Науковий керівник – Баланюк І. Ф. д. е. н., професор.

становили – 63 тис. га, землі водного фонду 24 тис. га всієї площі, а також 25 тис. га інші категорії земель (рис. 1).

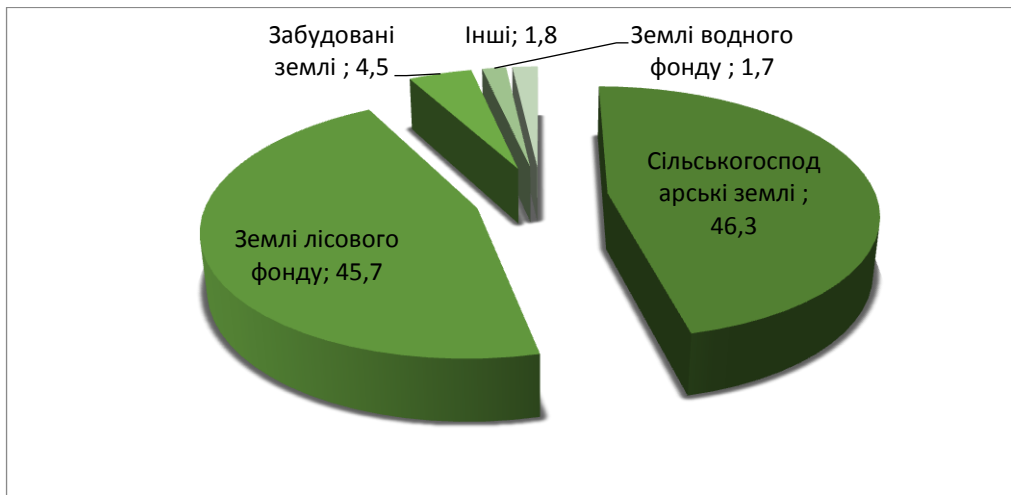


Рис. 1. Структура земельного фонду Івано-Франківської області, %
(станом на 1.01.2017 р.)

Джерело: складено й розраховано на основі даних (2, с. 166).

Займаючи найбільшу площу серед усіх земельних фондів – 645 тис. га (46,3%) сільськогосподарські землі відіграють головну роль у формуванні та стабілізації еколого-економічної ситуації регіону.

Земельні ресурси сільськогосподарських підприємств включають в себе сільськогосподарські угіддя, які є основою виробництва продукції, і поділяються на рілля, сіножаті, пасовища, перелоги, багаторічні насадження.

На 1.01.2017 р. сільськогосподарські угіддя Івано-Франківської області займали 629,9 тис. га., а їх структура була наступною: рілля – 397,1 тис. га, сіножаті – 83,7 тис. га, пасовища – 126,1 тис. га, перелоги – 6,7 тис. га, багаторічні насадження – 16,3 тис. га.

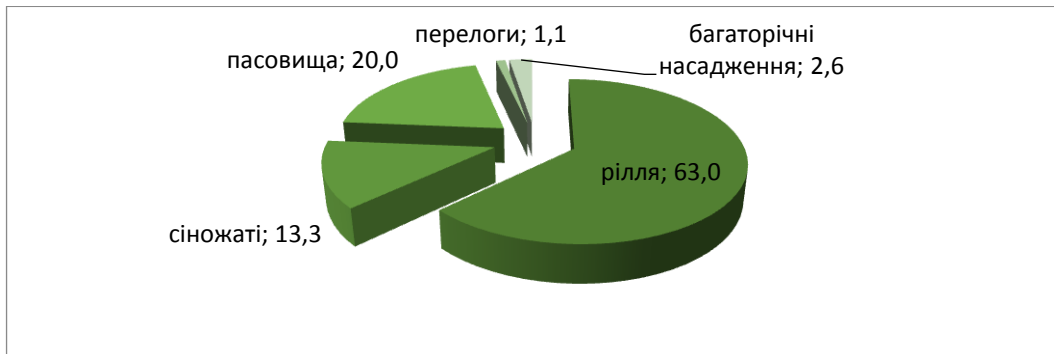


Рис. 2. Структура сільськогосподарських угідь Івано-Франківської області, % (станом на 1.01.2017 р.)

Джерело: складено й розраховано на основі даних (3, с. 261).

Отже, проаналізувавши вище наведену інформацію, можемо зробити висновок про те, що у Івано-Франківській області розташована одна з найменших площ сільськогосподарських угідь України. Найбільшу частку угідь становить рілля, а це означає, що більшість сільськогосподарських підприємств повинні використовувати у своїй діяльності земельні ресурси економічно ефективно та із врахуванням безпеки навколишнього середовища.

Список використаної літератури:

1. Паньків З. П., 2008. Земельні ресурси: Навчальний посібник. Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 272 с.
2. Моніторинг земельних відносин в Україні: 2016-2017. Статистичний щорічник. Держгеокадастр, [online] 1, с. 166. Доступно: < <https://land.gov.ua/wp-content/uploads/2018/10/monitoring.pdf> > [Дата звернення 20 Травень 2019].
3. Статистичний щорічник Івано-Франківської області за 2018 рік. Головне управління статистики в Івано-Франківській області, 453 с.

Шеленко Д. І.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
<https://orcid.org/0000-0002-9214-7258>

Микитюк М. В.

бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування”
ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя
Стефаника”
м. Івано-Франківськ

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вагомим завданням національної політики України являється перехід на шлях сталого розвитку. Відбувається цей процес завдяки раціональному використанню ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, масовій реорганізації виробничого процесу, та залучення трудових ресурсів для створення умов за яких буде збережено цілісність ресурсного потенціалу як окремої організації, так і економіки в цілому.

Ефективне і конкурентоспроможне функціонування кожного окремого сільськогосподарського підприємства є практично неможливим без якісного і економічно обґрунтованого розвитку його ресурсного потенціалу. У сучасних умовах, коли значна частина господарств знаходиться у кризовому фінансовому стані, їх важливим завданням є одержання максимальних прибутків при мінімальних витратах ресурсів [1, с. 3].

Ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств – це результат взаємодії земельних, трудових, матеріальних та інформаційних ресурсів. Проте на сьогоднішній день до переліку цих складових почали вносити і здатність суб'єкта господарювання до підприємницької діяльності. Хоча це поняття не є економічною категорією, його значення важко переоцінити. Адже саме ця здатність відіграє значущу роль в діяльності сільськогосподарських підприємств зокрема. Центральним елементом ресурсного потенціалу являються земельні ресурси.

Вторинним складником ресурсного потенціалу є трудові ресурси. Здебільшого їх формують сільське населення працездатного віку, але існує невтішна тенденція при якій ця категорія щорічно скорочується.

Основною причиною скорочення частини зайнятого населення стало скорочення попиту підприємств та організацій на робочу силу через різке скорочення обсягів виробництва [2, с. 332].

Одним із резервів підвищення продуктивності праці є удосконалення механізму господарювання та системи матеріального стимулювання, в якій поєднувалася б натуральна і грошова оплата, поставлені в пряму залежність від кінцевих результатів господарювання [2, с. 332]. Тоді була б присутня технологічна і трудова дисципліна, а це як відомо і є основою підвищення продуктивності праці.

Згідно даної класифікації можна зробити висновок, що під час формування ресурсного потенціалу особливу увагу слід приділяти не розмірам самого потенціалу, а дотриманню якісних пропорцій між окремими складовими.

Матеріальні ресурси підприємства складаються з оборотних активів цього підприємства і його основних засобів. Оборотні активи – це частина майнової власності організації, яка включає грошові кошти та матеріальні засоби, що беруть участь у виробництві тільки один раз. Вони виконують важливу функцію діяльності кожного підприємства, а саме безперервність усіх процесів: постачання, виробництво, збут і фінансування. Основні засоби – це засоби праці, які протягом свого функціонування у виробництві переносять свою вартість на вартість новоствореної продукції у вигляді амортизаційних відрахувань. Слід зазначити, що основні фонди бувають виробничими та невиробничими (об'єкти культурно-побутового призначення).

Особливість становлення ресурсного потенціалу підприємства зводиться до визначення ролі інформації в формуванні інформаційного суспільства. Значущість інформаційного чинника є такою високою через його загальну світову тенденцію, яка сприяє поліпшенню якісних характеристик ресурсного потенціалу населення та інноваційних чинників. Проте, негативним наслідком

цього процесу є розшарування населення на окремі рівні, відповідно до їхнього ознайомлення з процесом комп'ютеризації та інформатизації.

Отже, можна зробити висновки, що ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств – це складна система, в складі якої існує цілий ряд взаємодоповнюючих елементів. Склад цих елементів залежить від специфіки діяльності підприємств, а також державного фінансування. Управління ресурсним потенціалом здійснюється в першу чергу для підвищення рівня життя населення держави, розширення відтворення сільськогосподарської продукції, створення умов за яких відбуватиметься стрімке зростання рівня нашої країни у світовому господарстві.

Список використаної літератури :

1. Шобанін В.С., Червен І.І., Шобаніна О.В., Кароба М.І. Зміцнення та ефективно використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств : монографія. Миколаїв. держ. аграр. ун-т. Миколаїв, 2010. 3 с.

2. Згурська О.М. Особливості формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств в умовах інформаційного суспільства. Економіка і суспільство. 2016. №7. С. 332.

**НІШОВЕ ВИРОБНИЦТВО ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОГО
ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ МАЛИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВ.**

Відповіді на основні питання економіки, які в ринкових умовах особливо гостро стоять перед кожним виробником у сільському господарстві – що виробляти? як виробляти? для кого виробляти? – в сукупності формують виробничий і товарний напрямок функціонування кожного з цих виробників. В умовах процесу дуалізації аграрної економіки, який вже досить тривалий час розвивається в сільському господарстві України і все більше призводить до поляризації цієї сфери господарювання на сектор великих аграрних підприємств корпоративного типу (агрохолдингів) і сектор малих за розмірами виробників – дрібних сільськогосподарських підприємств. переважної більшості фермерських господарств, особистих господарств населення товарного типу. І власне цей другий сектор виробників на сьогодні відповідь на ці традиційні питання об'єктивно вимушено шукає не у шляхах конкурентного протистояння господарствам першого сектору, бо це, в силу об'єктивних обставин, реально не має сенсу, а у можливостях розвитку конкретних напрямів нішевого виробництва, яке власне і дає дозволяє їм з максимальною ефективністю використати наявні у них ресурси і економічно виживати у складних ринкових умовах, успішно позиціонуючись, в залежності від виду вироблюваного нішевого продукту, на вітчизняних чи зарубіжних ринках.

Привабливість нішевих культур для малих за розмірами господарств обумовлюється тим, що вони є високомаржинальними і дають можливість на відносно малих ділянках землі забезпечувати одержання відносно великих сум прибутків. Характерними рисами нішевих культур є малорозвиненість

конкретного ринку продукції їх вирощування, перевищення попиту на цю продукцію над її пропозицією, низька конкуренція у секторі виробництва продукції вирощування даної культури, високі закупівельні ціни та відповідно високий рівень доходності, відносно малі кошти входження у відповідний ринок, висока питома частка нематеріальної (тобто - інтелектуальної) складової в сумі доданої вартості і в ціні реалізації одиниці продукції.

Вирощування шафрану в умовах фермерського господарства на півдні країни (наприклад, у Херсонській області), дає можливість з 1 га використаної землі отримати €15 тис. Рентабельність аспарагусу (спаржі), наприклад, становить 300%. Для того, щоб розпочати, наприклад, «лохиновий» чи «трюфельний» нішевий бізнес, іноді цілком достатньо земельної ділянки площею всього 1 га. Для закладки насаджень дуже модної зараз лохини виявляється достатньо всього біля 350 тис. гривень. Плодові проекти зазвичай стають повністю прибутковими десь аж на 7 році від початку їх реалізації. Вирощування ж льону чи трюфелів стає прибутковим лише з 8-10 року, проте потім щорічно є реальна можливість отримувати по 0,2–1,5 млн грн. прибутку з кожного 1 га земельної ділянки. Більшість нішевих продуктів мають порівняно високу рентабельність тому, що на цю продукцію утримується переважно дійсно відносно висока закупівельна ціна, часто зумовлена географією споживання продукції – в силу обставин нішева продукція постачається переважно на відповідні закордонні ринки.

Нут, сочевиця, квасоля, горіх, фундук, фісташки, трюфель, шипшина, гарбуз, капуста, батат, лохина, аспарагус, хурма, нут, маш, азиміна, актинідія, зізіфус, хміль, імбир, кіноа, спельта, кольорова картопля, часник, цибуля-шалот, цибуля-порей, ячмінь пивоварний, овес, просо, горох, гречка, гірчиця, льон, коноплі, кропива, коріандр, сорго, амарант, бамія (окра), сафлор, шипшина, журавлина, жимолость, малина, лаванда і інші лікарські рослини, прянощі, екзотичні гриби, — далеко не повний список можливих перспективних напрямків розвитку агробізнесу нішевого характеру. Вони здатні зробити малий бізнес вигідним та ефективним, адже на них є попит не лише на українському, але й на закордонному ринку. А для того, щоб займатись,

«равликовим» бізнесом, потрібні взагалі мінімальні площі, зате закордонні ресторани, а поступово – і українські практично в чергу стають за цією продукцією, яка користується маржинально високим попитом у споживачів.

Основні чинники, що на сьогодні гальмують розвиток нішевого напрямку агробізнесу в Україні: брак належного досвіду вирощування нішевих культур, що проявляється у низькій їх урожайності, яка в Україні поки-що не компенсується високою ціною; відсутність відповідного інформаційно-консультативного забезпечення зацікавлених у одержанні необхідної інформації щодо розвитку даної сфери господарювання та можливостей її ресурсного забезпечення; низька внутрішня культура споживання продукції нішевого сектору, що змушує виробників цієї продукції шукати можливостей збуту її за кордоном; відсутність відповідних державних програм та відповідної державної підтримки, що також знижує доступність кредитних ресурсів для виробників нішевої продукції; відсутність відповідних переробних підприємств для доведення продукції вирощування нішевих культур до рівня, у якому вона може безпосередньо споживатись, що є наслідком низького внутрішнього попиту на цю продукцію; нерозвиненість формувань кооперативного типу у цій сфері, що є наслідком ще недостатнього її розвитку.

Виробники нішевої сільськогосподарської продукції є переважно розрізнені, віддалені один від одного географічно, діють у більшості випадків на свій страх і ризик, не мають практично жодної інформації про наявні успіхи у подібній діяльності в успішніших за них співвітчизників.

Слід також мати на увазі, що практика свідчить про те, що немає ґрунтовних підстав для абсолютизації нішевих культур як панацеї від усіх проблем сектору малих за розмірами сільськогосподарських виробників.

ЕФЕКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ

У розвинених країнах роль сільського господарства в економіці невпинно знижується (частка зайнятих, частка у ВВП). При цьому жодна з них не відмовляється від підтримки розвитку галузі, оскільки від цього залежить продовольча й національна безпека. Разом з тим, впродовж останніх 3-5 років в економічній теорії та практиці виміри успішності розвитку економіки й окремих її галузей переглядаються й наголошується на необхідності досягнення такого стану їх розвитку, який би забезпечував рівний доступ до ресурсів й можливостей та розподіл утворених благ і вигод – тобто інклюзивний розвиток.

В Україні виробництво аграрної продукції здійснюють паралельно сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства та домогосподарства. При цьому кожен з них переслідує власні цілі при веденні господарської діяльності: підприємства – комерційні, фермери – головним чином, комерційні, але в окремих випадках і цілі самозабезпечення продовольством членів фермерської сім'ї, домогосподарства – в більшості випадків самозабезпечення, але не виключаються й комерційні (продажу продукції за різними каналами).

В загальному ефективність виробництва трактується як ступінь реалізації виробничого потенціалу й виражається відношенням отриманих результатів й вигод до затрачених ресурсів. Ключовим ресурсом в сільському господарстві, що наділяє його певною специфікою, є земля. Результати й вигоди в процесі аграрної діяльності з позицій макроекономіки оцінюються за допомогою категорій випуску продукції, валової доданої вартості й валового прибутку / змішаного доходу.

На рівні сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств вигоди від аграрної діяльності для її учасників виражаються у валовому прибутку для власників бізнесу й у формі зарплати для найманих працівників. На рівні домогосподарств вигоди зводяться в загальному до валового змішаного доходу, який на практиці відображає вартість реалізованої та власно спожитої сільськогосподарської продукції за мінусом витрат на її виробництво (тобто за мінусом проміжного споживання).

В загальному, цифри свідчать про паритет як у доступі до основного ресурсу (с.г. угідь) так і у розподілі утвореного продукту (валової доданої вартості) за типами агровиробників: нефінансовими корпораціями, тобто сільськогосподарськими підприємствами та фермерами, й домашніми господарствами (рис. 1).

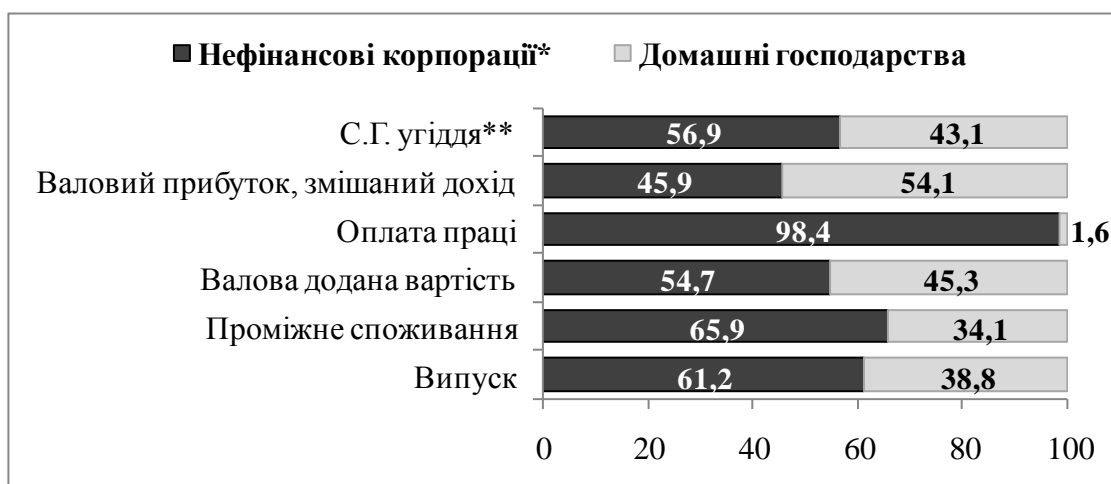


Рис. 1. Показники результативності й ефективності сільськогосподарської діяльності (2017 р.)

Примітка. * включаючи сектор загального державного управління; ** 2016 р.

Джерело: розраховано за даними [Сільське господарство України, 2017, с. 63-64; Національні рахунки України за 2017 рік, 2019, с. 51-124]

Сільськогосподарські підприємства й в значній мірі фермерські господарства здійснюють аграрну діяльність на основі використання оплачуваної найманої праці, яка складає близько 30% у створеній сектором валовій доданій вартості. При цьому, рівень зарплати найманих працівників в

Україні далекий навіть від показників менш розвинених країн ЄС. Відповідно 70% створеної доданої вартості у секторі нефінансових корпорацій віднесено до категорії валового прибутку, тоді як у секторі домашніх господарств – майже 100%. Проте у першому випадку валовий прибуток виражається у грошовій формі, а в секторі домашніх господарств значна його частина – у формі спожитої домогосподарством виробленої сільськогосподарської продукції. Крім того, внаслідок величезної відмінності у кількості вигодоотримувачів в зазначених секторах (не на користь домогосподарств) розподіл вигід не є рівномірним й не відповідає цілям інклюзивного розвитку.

Вирішення цієї проблеми вимагає підвищення ефективності використання земельних ресурсів в Україні у кожному із секторів. Потенціал для цього є, що можна аргументувати показниками ефективності сільського господарства Польщі, яку часто використовують в якості успішного прикладу для наслідування. Так, в Польщі в галузі сільського господарства генерується близько 10 млрд євро валової доданої вартості, що співставно з показником в Україні, але при цьому використовується вдвічі менше земельних ресурсів (близько 15 млн га с.г. земель). Підсумовуючи, варто зауважити, що нарощування економічних показників роботи секторів має відбуватись з дотриманням принципів інклюзивного розвитку – рівного доступу до ресурсів, можливостей та рівного розподілу благ.

Список використаної літератури:

3. Сільське господарство України: стат. зб., 2017 / Держ. служба статистики України. Київ, 246 с.
4. Національні рахунки України за 2017 рік: стат. зб., 2019 / Держ. служба статистики України. Київ, 201 с.

*Костюк Б.А.,
кандидат сільськогосподарських наук
Клейнота О.І.
викладач економічних дисциплін
Івано-Франківського коледжу ЛНАУ*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективне використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств є об'єктивною необхідністю і важливою передумовою розвитку економіки сільського господарства.

Сільське господарство є однією з головних складових економіки України, проте в результаті екстенсивної моделі його розвитку зберігається невідповідність між наявним ресурсним потенціалом та його віддачею, погіршуються показники продовольчої безпеки в країні.

Ресурсний потенціал грає важливу роль для ефективної роботи підприємства, оскільки він є засобом для отримання максимального прибутку і підвищення конкурентоспроможності. В Сільськогосподарське виробництво в Україні на сьогодні має ряд проблем в сфері формування та використання ресурсного потенціалу, спричинених особливостями минулого і сучасного його розвитку.

Наслідком низької ефективності сільськогосподарського виробництва є стан і характер повільних змін у виробничих відносинах, які стримують розвиток продуктивних сил, у тому числі і ресурсного потенціалу. Невідповідність між ресурсним потенціалом та його віддачею привела до значного росту основних фондів, також продовжується процес зниження ефективності використання потенціалу сільськогосподарських угідь, через те, що ряд технічних засобів не відповідає сучасним технологічним вимогам через недостатню надійність і низьку продуктивність. Водночас у машинно-тракторному парку господарств не вистачає багатьох видів сільськогосподарських машин і знарядь для комплексного, багатоопераційного

обслуговування рослинницьких, тваринницьких та інших галузей агропромислового виробництва через їх високу вартість.

Для оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства можна застосовувати такі групи показників, як ресурсовіддача та ресурсоємність .

Чим вище рівні ресурсовіддачі і нижче — ресурсоємності, тим ефективніше використовується потенціал підприємства. У процесі оцінки рівня ефективності використання ресурсного потенціалу фактичні її показники доцільно співставляти з нормативними. При цьому нормативна величина, наприклад ресурсоємності — це той мінімальний розмір ресурсів, який повинне мати підприємство для одержання одиниці продукції окремого виду або 1 грн її вартості в цілому. Якщо фактична ресурсоємність вище нормативної, то це свідчить про більш низьку ефективність використання ресурсного потенціалу, і навпаки, менші витрати (у порівнянні з нормативом) показують, що фактично досягнутий кращий стан справ у цьому плані.

Комплексні показники, що характеризують використання ресурсного потенціалу підприємства, повинні охоплювати всі його складові, насамперед — землі, основні та оборотні засоби, трудові ресурси. Говорячи про використання земельних ресурсів сільськогосподарського підприємства, слід вказати, що показники, які характеризують його, доцільно поділи ти на дві групи: перша — включає ті з них, що характеризують відтворення земель; до другої належать показники економічної ефективності їх використання.

Показниками економічної ефективності використання основних засобів виробництва є їх фондovіддача, яку можна розраховувати за валовою, товарною та чистою продукцією, а також за прибутком, та фондоємність, що є зворотним показником фондovіддачі розраховані по валовій продукції. Важливими економічними показниками ефективності використання будівель і споруд є виробництво продукції й окремо одержаного прибутку на гривню їх кошторисної вартості; виробництво продукції й одержаний прибуток на скотомісце. Останній показник розраховується по окремих видах тварин і тваринницьких приміщень. За його допомогою не тільки визначається рівень

ефективності використання цього виду основних фондів, а й вирішуються інші важливі економічні і технологічні питання, наприклад відбір найбільш економічно доцільного варіанта відгодівлі свиней. Стосовно показників ефективності використання оборотних засобів необхідно вказати, що як основні можуть застосовуватися такі: коефіцієнти обороту та закріплення; тривалість одного обороту (у днях); вартість валової, товарної та чистої продукції, а також розмір прибутку в розрахунку на 1 грн. оборотних засобів.

Проблема ефективного використання ресурсного потенціалу в сільськогосподарських формуваннях АПК в умовах реформування власності та формування ринкових відносин є однією з головних, і від її вирішення залежить не тільки величина фінансових результатів, але й конкурентоздатність продукції на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Теоретичне осмислення сутності ресурсів як основи економічного розвитку, виявлення їхніх джерел, розробка шляхів, форм і методів їхнього використання дозволяють сформулювати принципи активізації економічної політики по інтенсифікації економічних процесів. В умовах складностей розвитку української економіки визначення ресурсних можливостей та ефективність його використання повинні стати пріоритетними напрямками стратегії будь-якого сільськогосподарського підприємства

Список використаної літератури:

1. Маршалок М.С. Потенціал аграрного підприємства: наукові підходи до трактування [Електронний ресурс] / М.С. Маршалок. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2014_154_1/10mms.pdf
2. Маркіна І.А. Ресурсний потенціал аграрних підприємств: автореф. дис. докт. екон. наук/ Полтавський університет економіки і торгівлі. — Полтава.
3. Кравченко А.В. Ефективність використання земельних ресурсів регіону /А.В.Кравченко,О.Ю. Єрмаков //Вісник аграрної науки . — 2017. — №3. — Т.1. — С. 54—58.

Колодійчук І. А. к.е.н., старший науковий співробітник
ORCID ID <https://orcid.org/0000-0001-5110-3905>
Державна установа «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долишнього НАН України»
м. Львів

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ В МЕЖАХ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Сільські території в Україні залишаються практично не охопленими послугами зі збирання та вивезення побутових відходів (зокрема твердих побутових відходів - ТПВ). За інформацією офіційної статистики, у невеликих населених пунктах місця остаточного видалення побутових відходів локальні і зазвичай стихійні та екологічно небезпечні, оскільки не відповідають вимогам ДБН В.2.4-2005 «Полігони твердих побутових відходів. Основи проектування»; характеризуються найнижчим рівнем охоплення цими послугами у приватному секторі, наявності затверджених Правил благоустрою населених пунктів, що зокрема вказує на відсутність організаційних засад для суб'єктів господарювання у сфері поводження з відходами; не надається належної уваги необхідності вилучення ресурсоцінних компонентів та небезпечних відходів у складі ТПВ, оскільки повільно розбудовується мережа роздільного збирання, сортувальних ліній, об'єктів переробних потужностей і таке інше.

Сільські території в сучасних умовах характеризуються низьким рівнем поводження з відходами, зокрема щодо: інноваційно-інвестиційної активності суб'єктів господарської діяльності у сфері поводження з відходами; участі населення у сфері поводження з ТПВ, що знижує рівень роздільного збору відходів; участі ОСГ у сфері управління відходами виробництва продукції сільського господарства та лісогосподарського комплексу; забезпечення екологобезпечного поводження з відходами; усвідомлення населенням і суб'єктами господарювання важливості належного поводження з відходами.

Вітчизняна система поводження з відходами в практичному зрізі зорієнтована виключно на вирішення питань природоохоронного характеру, що явно обмежує її можливості у напрямку мінімізації потоків відходів. Це певним чином вплинуло і на формування нормативно-правової бази у цій сфері, що вирізняється декларативним характером і відсутністю конкретних механізмів реалізації. Перехід від існуючої практики поводження з відходами до системи управління ними вимагає прийняття і реалізації радикальних рішень на законодавчому та виконавчому рівнях ієрархії управління, запровадження європейських принципів управління, що на практиці підтвердили свою дієвість та ефективність. Відрадно, що сьогодні простежується певний поступ у цьому напрямі: затверджена Національна стратегія управління відходами в Україні до 2030 року (2017), Національний план управління відходами до 2030 року (2019), які націлюють, зокрема, на встановлення вимог щодо зберігання, перевезення і оброблення відходів виробництва продукції сільського господарства, створення інфраструктури для управління відходами рослинного та тваринного походження, вдосконалення управління хімічними засобами захисту рослин. Таким чином, актуалізуються заходи щодо:

- *формування ефективної системи управління відходами* впроваджуючи інноваційні технології, які дозволяють зменшити обсяги їх утворення, збалансувати їх генерування і утилізацію, запобігти несанкціонованому видаленню; створюючи сучасну інфраструктуру збирання, заготівлі та утилізації відходів як вторинної сировини; залучаючи інвестиції у сферу поводження з відходами.

- *екологобезпечного поводження з відходами* впроваджуючи економічні стимули для перероблення відходів у сільськогосподарському секторі, лісогосподарському комплексі, заохочуючи ОСГ до екологобезпечних заходів у цій сфері, які на сьогодні не ефективні. Відсутність об'єктивного обліку та моніторингу утворюваних і накопичених відходів у цьому секторі не сприяла розробці ефективних заходів природоохоронного характеру і розбудові утилізаційних потужностей. Формування системи управління відходами, що продукуються сільськогосподарським виробництвом та лісогосподарським

комплексом передбачають проведення заходів щодо екологічнобезпечного поводження з біовідходами, забезпечення утилізації гною за анаеробною технологією, що дозволяє заощаджувати земельні площі, збільшити обсяги виробництва органічних добрив, отримати електро- та теплову енергію як резервне джерело електрики та опалення. В аспекті підвищення рівня відповідальності суб'єктів господарювання і населення у сфері поводження з відходами необхідно акцентувати увагу на розробленні відповідних моделей споживчої поведінки, конкретизації розподілу відповідальності між учасниками ринку, вжиття заходів щодо укладення населенням, яке проживає у приватному секторі, договорів на вивезення ТПВ з підприємствами, які надають вказані послуги.

- *формування попиту населення на послуги відповідної якості у сфері поводження з відходами* здійснюючи комплексний вплив на людину навчально-виховними, культурними, просвітницькими та іншими заходами. Формування екологічної культури є одним із превентивних заходів уникнення екологічних катастроф, а також запорукою створення ефективної системи управління відходами.

Удосконалення системи поводження з відходами в межах сільських територій вимагає прийняття і реалізації загальнонаціональних системних радикальних рішень у цій сфері, запровадження європейських принципів управління, впровадження інноваційних технологій і модернізації законодавчого забезпечення у цьому напрямі.

Список використаної літератури:

Про схвалення Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 листопада 2017 р. № 820-р. Доступно : <http://zakon.rada.gov.-ua/laws-/show/820-2017-%D1%80>

Національний план управління відходами до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20 лютого 2019 р. № 117-р. Доступно : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/117-2019-%D1%80>

Березівський З.П., к.е.н., доцент,
ORCIDID: 0000-0001-5731-1377

*Львівський національний аграрний університет
м. Львів*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Стратегічною метою агропромислового комплексу України, яка визначає необхідність встановлення його раціональної структури як з позиції використання загальногосподарського потенціалу, так і відносно кон'юнктури аграрного ринку, залишається вирішення проблеми збільшення виробництва зернових. Зернопродуктовий підкомплекс України виступає однією з пріоритетних сфер народного господарства та підґрунтям у забезпеченні стабільної економічної та продовольчої безпеки держави. Вирішення питання продовольчої проблеми, розвитку та формування аграрного ринку, підвищення експортного потенціалу сільського господарства потребують його вагомих та докорінних змін.

Зерновиробництво характеризує рівень аграрної економіки країни і безпосередньо впливає на матеріальний добробут населення та має вирішальне значення для розвитку всіх галузей сільського господарства. Основним у харчуванні людей є зерно та його продукти переробки. Воно є незамінимим кормом при виробництві тваринницької продукції та головною сировиною для переробки. Зернове господарство постачає сировину багатьом галузям переробної промисловості і є основою функціонування і розвитку борошномельної, комбикормової, пивоварної, спиртової та інших галузей. Зерно необхідне для створення і поповнення державних запасів і резервів, що використовуються при надзвичайних обставинах (Березівський З. П., Березівська О. Й. 2019).

Для розвитку переважної більшості галузей економіки України, і в першу чергу сільського господарства, надзвичайно важливу роль має зростання обсягу виробництва зерна, що пов'язане з винятковим важливим значенням зерна та різностороннім його використанням.

Зерно, вироблене в Україні, завжди було надзвичайно важливим продуктом на експорт. Саме тому, воно завжди належало до основних вітчизняних конкурентоспроможних продуктів на світовому ринку. Зерно повинно було забезпечувати надходження значного об'єму валюти для держави. Цьому сприяє те, що під час зберігання, зерном практично не втрачається якості, тому воно є придатним для того, щоб створити державні стратегічні резерви як продуктів харчування так і кормів (Боровська А. О., Погорєлова І. С., Юхимець К. В. 2011). Для України виробництво зерна має не тільки потенційно важливе соціально-економічне значення, а й політичне, що полягає у стабільному розвитку національної економіки та підтриманню продовольчої безпеки держави.

У розвитку зернового підкомплексу гостро стоїть питання не лише збільшення обсягів виробництва та заготівлі продукції, а й покращання якості, а також скорочення втрат. Тому перед підприємствами ставиться завдання поряд із ростом виробництва та закупівлі досягти значного підвищення економічної ефективності за рахунок інтенсивних чинників розвитку та раціонального використання виробничого потенціалу підприємств (Вітков М. С. 2008). Саме тому проблема підвищення ефективності зерновиробництва є дуже актуальною на теперішньому етапі розвитку економіки України і потребує негайного вирішення. Запровадження інтенсивних технологій вирощування зерна впливає позитивно на збільшення виробництва зернової продукції, поліпшення її якості та як результат підвищення ефективності зернопродуктового підкомплексу.

Виробництво зернових культур в нинішніх економічних умовах зазнає істотних труднощів. Функціонування сільськогосподарських підприємств Львівської області ускладнюється рядом негативних наслідків виробничого й економічного характеру, в числі яких не останнє місце займає нерегульованість економічних відносин між сільськогосподарськими

товаровиробниками та переробними підприємствами. Тому сільськогосподарські підприємства змушені шукати альтернативні шляхи розв'язання проблеми реалізації виробленої продукції.

Для впровадження сучасної техніки і технологій, нових форм організації праці та виробництва у потужних підприємств є найбільш сприятливі умови. Процес концентрації виробництва до оптимальних меж завжди супроводжувався зростанням ефективності господарювання, проте цей процес потребує державного регулювання, тому що концентрація виробництва на великих підприємствах носить монополістичний характер та може призводити до скорочення малого бізнесу, який у ринкових відносинах є одним із чинників підтримки вільної конкуренції.

Список використаної літератури:

Березівський З. П., Березівська О. Й. 2019. Перспективи аграрних реформ агропромислового комплексу Львівської області. *Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти матеріали I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. 19-21 березня 2019 р.* Ч. 1. С. 37–40.

Боровська А. О., Погорелова І. С., Юхимець К. В. 2011. Шляхи зниження собівартості та підвищення ефективності виробництва зерна. *Агросвіт.* № 24. С. 87 – 88.

Вітков М. С. 2008. Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва на інноваційній основі: монографія. 220 с.

ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

Заробітна плата – важлива соціально-економічна категорія, адже вона є основним і часто єдиним джерелом доходів найманих працівників, основою матеріального добробуту членів їхніх сімей, а також для роботодавців є суттєвою часткою витрат виробництва і ефективним засобом мотивації працівників до досягнення цілей підприємства [1, с. 128]. Тому питання ефективної організації заробітної плати і формування її рівня разом з питанням забезпечення зайнятості складають основу соціально-трудових відносин у суспільстві, тому що охоплюють інтереси всіх учасників трудового процесу.

Оплата праці є основою соціально-трудових відносин різних категорій осіб: працівників, роботодавців та держави, яка наповнює соціальні фонди за рахунок податків та платежів, базою для нарахування яких є виплати працівникам.

Дослідження проблем обліку, контролю і технологію розрахунків з оплати праці представлені в працях таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, як: А. Сміт та Д. Рікардо, Дж. Уайлд, О. В. Безпалько, В. Б. Васюта, О. В. Гамова, О. О. Гнатенко, О. О. Григоревська, О. С. Гусарова, О. О. Дробишева, О. В. Дубовська, Н. М. Жидовська, В. Ю. Ільїн, Ю. О. Михайленко, В. М. Вегера, О. В. Покатаєва, Т. Ю. Редзюк, В. С. Толуб'як та ін.

Поняття заробітної плати кожна сторона трудового договору розуміє по-своєму. При її визначенні найманий працівник враховує свої потреби і

особливості життєвого устрою, а також потреби членів своєї сім'ї, роботодавець керується інтересами виробництва і своїми особистими інтересами. На її основі найманий працівник і роботодавець на ринку праці визначають ціну робочої сили.

В сучасних ринкових умовах вибір правильної форми і системи оплати праці набув неабиякої актуальності для ефективної мотивації роботи працівників. Вони будуть ефективними тільки в разі їх відповідності організаційно-технічним умовам виробництва, врахування особливостей трудового процесу, завдань, поставлених перед кваліфікацією робітника, а також безперечно його інтереси.

При цьому виділяють такі форми і системи оплати праці: погодинна (проста погодинна, погодинно-преміальна, за посадовими окладами) та відрядна (пряма, непряма відрядна, відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна, акордна) [2, с. 243].

Отже, вибираючи форму оплати праці для певної категорії робітників, необхідно враховувати конкретні умови їхньої праці, специфіку виробництва тощо. Від організації обліку праці та її оплати праці залежить достовірність, повнота, та якість інформації, яка необхідна не тільки працівникам і роботодавцям, а й зовнішнім користувачам. Організація бухгалтерського обліку операцій із нарахування заробітної плати повинна сприяти зростанню продуктивності праці та забезпечувати належне використання робочого часу.

Бухгалтерський облік на підприємстві повинний забезпечувати: точний розрахунок заробітної плати кожного робітника відповідно до кількості і якості витраченої праці, формам і системам його оплати, правильний підрахунок утримань із заробітної плати; контроль за дисципліною праці, використанням часу і виконанням норм виробітку робітниками, своєчасним виявленням резервів подальшого росту продуктивності праці, витратою фонду заробітної плати тощо.

Облікова політика є елементом, який регулює організацію обліку, контролю та аналізу розрахунків з оплати праці на підприємстві, а також є методологією бухгалтерського обліку, спрямована на досягнення його цілей та

забезпечення надійності фінансової звітності та якісної системи управління [3, с. 35]. Вона охоплює усі аспекти обліку – організаційний, методичний та технічний, а тому відповідно до останнього важливим є документальне оформлення розрахунків з оплати праці. Важливим аспектом облікової політики в частині оплати праці є застосування систем та форм оплати праці на підприємствах, адже правильна їх організація надає змогу достовірно оцінити затрати праці та підвищити її продуктивність.

Внутрішній контроль за використанням коштів на виплату зарплати на підприємстві має велике значення, в процесі якого потрібно здійснювати шляхи економії коштів за рахунок зростання продуктивності праці та зниження трудомісткості продукції.

Отже, внутрішній контроль за оплатою праці є трудомістким процесом, який потрібно проводити дуже уважно та ретельно, бо витрати на заробітну плату займають значну частину у структурі витрат підприємства.

Список використаних джерел:

1. Білоусько В. С., Беленкова М. І. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посібник. М-во аграр. політики України, Харківський нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. 5-те вид., перероб. і доп. К. : Сузір'я, 2014. 404 с.

2. Ващенко А., Мамченко В. Доплата, надбавки, премії. Бухгалтерія. Праці та зарплата. 2018. №35. С.72-75.

3. Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік. 2-ге видання: підручник К.: Ліра К, 2016. 630 с.

ФАКТОР ЧАСУ В ЛОГІСТИЦІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА У РОСЛИННИЦТВІ

У процесі становлення ринкових відносин в економіці України виникла необхідність у розвитку нового науково-практичного напрямку – логістики. Всупереч тому, що її застосування зумовлене сучасними економічними реаліями, логістика ще не настільки активно затребувана вітчизняним бізнесом як у закордонних країнах, де історія її розвитку нараховує близько півстоліття (Логістика, 2017, с.3).

Протягом останнього часу зарубіжні та вітчизняні вчені, досліджуючи поняття “логістика” давали йому визначення, що враховували різноманітні фактори впливу її на економіку.

Так, Хаскетт розглядав Логістику як Сукупність видів діяльності з управління потоками продукції, координації виробництва і ринків збуту за встановленого рівня послуг з мінімальними витратами (Heskett, J. L. 1977, с.86), при цьому не враховуючи управління потоками від постачальника до виробника, не приділяючи уваги, наприклад інформаційним, фінансовим, сервісним потокам.

Польські вчені Байер Ф. та Рутковський К. трактують логістику як “управління операціями переміщення та складування, яке спрямоване на полегшення просування продуктів з місць їх виникнення до місць їх кінцевого споживання, а також пов’язаної з ними інформації для забезпечення відповідного рівня обслуговування клієнта за помірною ціною” (Beier F. J., Rutkovski K., 1995, с.16), але, ними ігноруються інформаційна та фінансова складові.

Російський вчений Федоров Л.С. вважає, що логістика це удосконалення управління рухом матеріальних потоків від первинного джерела сировини до

кінцевого споживача готової продукції і пов'язаних з ними інформаційних і фінансових потоків на основі системного підходу та економічних компромісів з метою досягнення синергічного ефекту (Федоров Л. С., 1990, с.5), при цьому не враховує сервісну складову.

Український вчений Крикавський Є. В. вважає, що логістика – це процес управління достатнім та ефективним (з точки зору витрат та часу перебігу) потоком запасів сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції, послуг, фінансів та супроводжуючої інформації від місця виникнення цього потоку до місця його споживання (включаючи приймання, відправлення, внутрішнє і зовнішнє переміщення) з метою повного задоволення потреб споживачів (Крикавський Є. В., 2009, с.9). На нашу думку, він дав найбільш повне визначення логістики.

Пономарьова Ю. В. визначає логістику як теорію і практику управління матеріальними та пов'язаними з ними інформаційними потоками (Пономарьова Ю.В., 2005, с.7), на нашу думку дуже узагальнила поняття та не врахувала багатьох факторів. Нею не розглядаються ні фінансовий, ні сервісний фактори, не вказуються системи, в яких здійснюється управління матеріальними та інформаційними потоками.

Але, на нашу думку, ніхто не виділив у визначенні поняття “логістика” *фактор часу*, тобто необхідність дотримання термінів руху потоків. Особливо це стосується функціонування логістичних процесів, пов'язаних із сільським господарством в цілому, та особливо з ринком рослинницької сільськогосподарської техніки.

Враховуючи специфіку виробництва продукції рослинництва, а саме сезонність, вплив клімату та погоди, віддаленість від транспортних комунікацій, відкладений термін отримання фінансових ресурсів, вважаємо що вчасне постачання посівного матеріалу, паливо-мастильних матеріалів, запчастин, сільськогосподарської техніки, якісне зберігання та вчасне відвантаження для реалізації продукції безпосередньо впливає на кінцевий результат діяльності галузі в цілому (табл.1).

1. Вплив фактору часу при здійсненні логістичних операцій на результативність виробництва у рослинництві

Логістичні операції	Наслідки	
	Вчасне здійснення	Запізнення
Забезпечення рослинництва посівним матеріалом, добривами, ЗЗР	Забезпечення сталого, високого врожаю коштом дотримання строків сівби, підживлення с.-г. культур, знищення бур'янів та шкідників	Значні втрати врожаю через недотримання строків сівби, забур'яненість та пошкодження продукції шкідниками
Постачання ПММ та запчастин до с.-г. до машин та агрегатів	Запобігання простою техніки, вчасний її ремонт та здійснення технологічних операцій	Простій техніки, як наслідок невчасне виконання технологічних операцій що призводить до втрат врожаю та збільшення витрат ПММ
Доставка нової с.-г. техніки	Якісне навчання персоналу, який вчасно здійснить технологічні операції, вплине на підвищення врожайності. Вчасне виконання технологічних операцій впливає на врожайність, а отже на прибутковість	Некомпетентність персоналу призведе до частих зламів та простоїв нової техніки. Запізнення із виконанням технологічних операцій
Закладка врожаю на збереження, вчасне вивезення для реалізації	Зменшення втрат при дотриманні термінів збереження, отримання більшого прибутку при вчасному реагуванні на кон'юнктуру ринку	Значні втрати при порушенні термінів зберігання, втрати прибутку при запізнілому реагуванні на кон'юнктуру ринку
Результати		
Вчасне здійснення	Запізнення	
Дотримання технологічного процесу у рослинництві, збільшення врожайності, як наслідок збільшення прибутку, покращення матеріального становища що працюють та збільшення видатків на соціальний розвиток села, збільшення збору податкових платежів	Порушення технології виробництва та зберігання призводить до значних фінансових втрат господарства, погіршення матеріального становища що працюють та скорочення видатків на соціальний розвиток села. Зменшення податкових надходжень до бюджету	

Джерело: Розроблено автором.

Тому, в першу чергу, необхідно враховувати фактор часу при здійсненні логістичних операцій для запобігання значних втрат при виробництві продукції

рослинництва: завчасно здійснювати доставку всіх необхідних матеріалів і техніки, маючи можливість (у випадку настання непередбачених обставин) використати не один, а кілька варіантів доставки.

Список використаної літератури:

Методичні вказівки до практичних занять з курсу “Логістика” : для студ. спец. 073 “Менеджмент”, уклад. О. Б. Білоцерківський. Харків : НТУ “ХП”, 2017. 60 с.

Heskett, J. L. Logistics: essential to strategy. *Harvard Business Review*, p. 85-96, Nov./Dec. 1977.

Beier F. J., Rutkovski K. Logistyka. Warszawa : SGH, 1995

Федоров Л. С., Шуйская А. В., Савари Т. И. Логистика в капиталистических странах. Москва : ЦНИИТЭИМС. 1990. Вып. 2. 20 с.

Крикавський Є. В., Чухрай Н. І., Чернописька Н. В. Логістика: компендіум і практикум. Навч. посіб. Київ : Кондор, 2009 р. 338 с.

Пономарьова Ю.В. Логістика: навч. посіб. Вид. 2-ге., перероб. і допов. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 328 с.

Савка М. В.

*аспірант спеціальності 051 – економіка
<https://orcid.org/0000-0001-7440-9114>*

Жураківська В. В.

*бакалавр спеціальності «Облік і оподаткування»
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Більшість людей, які досліджують чи беруть безпосередню участь в бізнесі часто сприймають підприємництво як торгіву чи комерційну діяльність. Таке визначення підприємництва немає суттєвого змісту, адже це поняття наповнене багатограним змістом.

Підприємництво – це особливий, новаторський, антибюрократичний стиль господарської поведінки керівника, в основі якого лежить творчий пошук нових можливостей господарювання, вміння залучати й використовувати в умовах конкуренції ресурси з найрізноманітніших джерел [1].

Розвиток підприємництва неможливий без постійного пошуку новаторства. Тому що витримати конкурентну боротьбу, яка завжди присутня на ринку, може тільки той, хто надає високоякісну продукцію, постійно оновлює її, і, при цьому, має порівняно низькі витрати. Підприємці – це люди, які завжди думають як удосконалити свій товар, як за допомогою нових технологій забезпечити швидку реалізацію продукції. У сучасному діловому світі користуються популярністю нестандартні рішення, тобто змога творчо оцінити ситуацію.

Бізнес і підприємництво поняття близькі, але існують деякі відмінності, що допомагають розрізняти їх. Бізнес є дещо ширшим поняттям. В економічній літературі трактують бізнес по-різному. Бізнес – це система ведення справи. Бізнес – це створення продукції, потрібної людям. Бізнес – це підприємництво, комерційна чи будь-яка інша діяльність, що не може суперечити закону і спрямована на отримання прибутку [2].

Американський економіст і вчений Пітер Фердинанд Друкер у своїй книзі «Ефективний керівник» описує, що бізнес не можливо визначити з точки зору прибутку. Мета бізнесу – створення споживача.

Білл Гейтс визначає бізнес як відмінну гру: постійне змагання і мінімум правил. Рахунок у цій грі ведеться у грошах. Ведення бізнесу насправді є змаганням, поштовхом до створення оригінального і досконалого товару.

Бізнес є таким видом діяльності, який не передбачає обов'язкового керівництва. За допомогою деяких засобів, коштів чи цінних паперів можна брати участь у ньому. Тому робота за наймом чи служба в державних установах не є бізнесом, але працювати на власному підприємстві – бізнес. Головне для бізнесу не координація економічної діяльності з боку держави, а ринок і систему цін, притаманна йому.

Розпочати власну справу, організувати свій бізнес доволі складно. Потрібно враховувати складові, які допоможуть прийняти рішення:

- бажання створити власну справу і не бажання працювати на когось;
- готовність кардинально змінити свій спосіб життя;
- бути впевненим у тому, що власний бізнес – це престижно і гідно;
- мати потрібні кошти і умови для створення бізнесу;
- упевненість в тому, що ваша ідея є реальною для втілення.

В Україні бізнесом можуть займатися майже всі громадяни. Заборонено займатися бізнесом працівникам міліції, державної влади та управління, суду та прокуратури, державної безпеки, арбітражу, нотаріату. Немає заборон для створення бізнесу громадянам, права яких не обмежені законом, юридичним особам, громадянам іноземних держав.

На мою думку, бізнес – це вид діяльності, який об'єднує резидентів, нерезидентів, юридичних осіб з однією метою – створення власної справи.

Щоб не ототожнювати поняття бізнесу і підприємництва існують такі відмінності:

- бізнес – ширше поняття, адже він охоплює відносини, які виникають між усіма учасниками ринкової економіки, а підприємництво є складовою системи бізнесу;

– у бізнесі не є обов'язковим пряме керівництво, можна бути тільки учасником, а підприємець зобов'язаний організувати діяльність. Тому підприємництво – персональна відповідальність, бізнес – переважно колективна;

– основна мета бізнесу полягає в максимізації прибутку, підприємництва – в максимізації вигоди від реалізації ідеї.

Бізнес і підприємництво несуть в собі певні ризики. Основними з яких є:

1. Можливі причини виробничого характеру – зменшення продуктивності праці, низький рівень використання устаткування, неритмічна поставка сировини.

Як наслідок – зменшення запланованих обсягів виробництва, прибутку від реалізації.

2. Можливі причини змін ринкової ситуації - недостатня якість продукції, падіння попиту, інфляція.

Наслідок - зниження цін порівняно із запланованими.

Перед відкриттям власної справи потрібно врахувати всі можливі ризики. При фінансових операціях у специфічній товарній формі виступають гроші, цінні папери, валюта. Тому при оцінці фінансового ризику підприємець повинен враховувати такі специфічні фактори, як зміна курсу грошей, валюти, цінних паперів, обмеження на валютно-грошові операції [3].

Організувати бізнес допоможе створення бізнес-плану. Бізнес-план – письмовий документ в якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи та засоби її реалізації та охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним. Бізнес-план підсумовує ділові можливості та перспективи, пояснює, як ці можливості можуть бути реалізовані існуючою командою менеджерів.

У бізнес-плані формулюються перспективи та поточні цілі реалізації ідеї, оцінюються сильні і слабкі сторони бізнесу, наводяться результати аналізу ринку та його особливостей, викладаються подробиці функціонування підприємства за цих умов, визначаються обсяги фінансових і матеріальних ресурсів для реалізації проекту [4, с. 187].

Отже, бізнес і підприємництво, з одного боку, поняття близькі та пов'язані між собою, а з іншого, мають певні відмінності, які відокремлюють їх. Для того, щоб бути підприємцем чи бізнесменом потрібно враховувати всі ризики, також вміти правильно реалізувати свою ідею, оцінити ситуацію на ринку, порівняти свій товар із товарами конкурентів. Виконавши вище перелічені пункти можна з певністю назвати себе успішним бізнесменом.

Список використаних джерел

1. Кузнєов А.Є. Бізнес і підприємництво [Текст]. Студентський вісник.2014. № 2. С.165-166.

2. Бізнес – [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://uk.wikiquote.org/wiki/%D0%91%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81>

3. Варналій З.С. Основи підприємництва. [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://westudents.com.ua/knigi/164-osnovi-pdprimnitsko-dyálnost-varnaly-zs.html>

4. Варналій З.С. Основи підприємництва: Навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання-Прес, 2006. – 350с. Вища освіта ХХІ століття/. С. 187

Райтер Н.І. к.е.н., доцент
ORCID ID 0000-0002-7108-2539
Львівський національний аграрний університет
м. Львів,

ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ ЯК ІНДИКАТОР ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних економічних умовах ділова активність постає вирішальним фактором комерційного успіху підприємств як аграрної сфери так і інших галузей економіки. Термін “ділова активність” прийшов у вітчизняну економічну літературу порівняно недавно разом із впровадженням фінансового аналізу. В широкому розумінні ділову активність підприємства у вітчизняній літературі прийнято розглядати як комплексну характеристику, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства і визначається такими критеріями, як місце підприємства на ринку, репутація, інноваційно-інвестиційна діяльність тощо (Коваленко, Ремньова, 2008, с. 382).

В.В. Ковальов вважає, що ділова активність суб’єктів господарювання виявляється в динамічності їх розвитку. Схожі погляди на взаємозв’язок між економічним розвитком та діловою активністю мають й інші науковці. Зокрема, М.Д. Білик та інші стверджують, що на рівень ділової активності безпосередній вплив має, поряд із рівнем ефективності використання ресурсів, ступінь виконання цим підприємством плану за основними показниками, що забезпечують задані темпи його зростання у сферах операційної, фінансової та інвестиційної діяльності (Хома, 2016, с.110).

Ділова активність підприємства формується за рахунок його внутрішньої і зовнішньої ефективності. При тому, внутрішня ефективність підприємства забезпечується організацією господарської діяльності, зовнішня – найкращим асортиментом готової продукції, товарів, робіт і послуг. З іншої сторони, ділова активність підприємства характеризує економічну діяльність підприємства з

позицій внутрішніх його змін і виявляється через зміну її інтенсивності у часі (Антипенко, 2012, с. 77).

Ділова активність це комплексне, багатогранне поняття, в основу якого покладено теорію кругообороту ресурсів. В процесі господарської діяльності підприємство формує необхідні ресурси вкладаючи при цього грошові кошти, використовує наявні ресурси в процесі виробництва перетворюючи предмети праці у готову продукцію. На стадії реалізації продукції готова продукція перетворюється на товар. Кінцевим результатом реалізації, а отже і всієї діяльності є одержання економічного ефекту (виручки та прибутку), який власне є основою для визначення ефективності використання ресурсів. Таким чином, весь процес господарської діяльності описується загальновідомим правилом (Гроші-Сировина-Виробництво-Товар-Гроші'). З цієї позиції суть ділової активності підприємств виявляється перш за все у швидкості обороту його ресурсів. Тобто, найвищим рівнем ділової активності характеризується той суб'єкт господарювання, який забезпечує найшвидший оборот вкладених ресурсів. Чим швидше кошти підприємства, акумульовані в основних та оборотних засобах, зроблять оборот, тим більше вигоди отримає підприємство з розрахунку на одиницю капіталу. Показники оборотності капіталу характеризують, наскільки швидко сформовані активи обертаються в процесі господарської діяльності підприємства. На основі показників оборотності формуються виробничий, операційний та фінансовий цикли підприємства, які є індикаторами його ділової активності (Яців, 2015, с.90).

При тому, виробничий цикл – це термін обороту ресурсів підприємства в фазі виробництва. Він починається в момент фізичного надходження виробничих ресурсів на склад підприємства і закінчується в момент відвантаження покупцю готової продукції, що була з цих ресурсів виготовлена. Зазначимо, що виробничий цикл значною мірою залежить від особливостей технологічного процесу. Беручи до уваги особливості сільськогосподарського виробництва та його залежність від природо кліматичних умов та особливостей відтворення тварин, виробничий цикл в сільськогосподарських підприємствах зазвичай набагато довший ніж в інших галузях економіки. При тому, в

підприємствах, які займаються вирощуванням сільськогосподарських культур виробничий цикл довший, порівняно із підприємствами галузі тваринництва.

На відміну від виробничого операційний цикл закінчується в момент отримання підприємством коштів від реалізації виробленої продукції. По суті операційний цикл відрізняється від виробничого на величину терміну погашення дебіторської заборгованості. Якщо тривалість виробничого циклу є об'єктивним чинником, який залежить від видів продукції, яку виробляє підприємство, від співвідношення в структурі господарського портфелю продукції із тривалим, помірним та коротким періодом виробничого циклу, то операційний цикл залежить окрім перелічених об'єктивних чинників ще й від ефективності роботи із дебіторами. Сучасна господарська діяльність в системі аграрного виробництва в напрямі регулювання відносин із покупцями, які зазвичай виступають дебіторами сільськогосподарських підприємств регламентується Господарським та Цивільним кодексами України, а також цивільно-правовими договорами купівлі-продажу товарів, робіт та послуг. Власне ефективна робота із дебіторами починається на етапі заключення таких договорів шляхом обмеження терміну розрахунків за відвантажену продукцію та передбачення певних штрафних санкцій на недотримання платіжної дисципліни.

Що стосується фінансового циклу, то цей показник є найстрогішим індикатором ділової активності підприємства. Він розпочинається в момент погашення кредиторської заборгованості перед постачальниками за одержані від них виробничі ресурси і закінчується в момент отримання грошових коштів від покупців за відвантажену продукцію, тобто погашення їх дебіторської заборгованості.

Збільшення тривалості фінансового циклу означає, що для забезпечення свого нормального функціонування підприємство змушене залучати додаткові фінансові ресурси. За рахунок прискорення оборотності капіталу має місце наступний ефект: без залучення додаткових коштів досягається збільшення обсягу виробництва продукції, грошових надходжень від її реалізації, суми прибутку, а отже і ефективності використання ресурсів. Таким чином, існує

прямий зв'язок між діловою активністю підприємства та кінцевими результатами його діяльності, а показники оборотності виступають індикаторами ефективності використання капіталу (Яців, 2015, с.90-91).

Оцінюючи ділову активність сільськогосподарських підприємств України слід вказати на дисбаланс між тривалістю їх виробничого, операційного та фінансового циклів. Таку різницю, між тривалістю виробничого і операційного циклу, можна пояснити, притаманним для сільськогосподарських підприємств великим періодом погашення дебіторської заборгованості, що вказує на надмірне кредитування підприємством покупців та неефективні дії менеджменту в сфері фінансів.

Отже, ділова активність сільськогосподарського підприємства є комплексним багатогранним поняттям, яке втілює у собі всі аспекти його господарської діяльності. В умовах ринкової економіки саме рівень ділової активності є мірилом ефективності використання ресурсів підприємства.

Підвищення ділової активності, а отже і ефективності використання ресурсів можна досягти шляхом оптимізації виробничих витрат та управлінням грошовими потоками.

Серед резервів підвищення ділової активності сільськогосподарських підприємств слід виділити, в першу чергу, збільшення виручки від реалізації продукції, що при стабільній вартості капіталу та виробничих ресурсів значно прискорить їх обертання. З іншого боку, резервом підвищення ділової активності підприємств є формування оптимальної структури капіталу, тобто співвідношення між необоротними та оборотними активами. Збільшення частки оборотних активів призведе до зростання коефіцієнта оборотності сукупного капіталу підприємства та до скорочення періоду його обороту, а отже і до зростання ефективності використання виробничих ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Антипенко Є.Ю., Ногіна С.М., Піддубна Ю.С. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання. *Сталий розвиток економіки*, 2012. № 3. С. 76-80.

2. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент : навч. посібник [3-тє вид., випр. і доп.]. К. : Знання, 2008. 483 с.
3. Хома І.Б., Блонська Н.В. Теоретико-методологічні підходи до аналізу та оцінювання ділової активності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія: Економічні науки, 2016. Випуск 20. Ч. 2. С.109-112.
4. Яців І.Б., Липчук В.В., Райтер Н.І. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Львів : Ліга-прес, 2015. 238 с.
5. Діяльність суб'єктів господарювання : статистичний збірник / Державна служба статистики України. К., 2016. 839с.

Войничка Л.Й., к.е.н., доцент
ORCID ID: 0000-0002-8079-0289

Попівняк Р.Б., к.е.н., доцент
ORCID ID: 0000-0003-0258-3994

Магійович І.В., к.е.н., доцент
ORCID ID: 0000-0003-2926-0810

*Львівський національний аграрний університет
м. Львів*

УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ ФУНКЦІЇ КОББА-ДУГЛАСА

Варто зазначити, що економічний потенціал аграрних підприємств можна охарактеризувати як систему наявних і потенційних можливостей ефективно використовувати доступні ресурси (матеріальні, трудові, фінансові та управлінські) для виробництва продукції сільського господарства та її реалізації з метою забезпечення їх стійкого функціонування і розвитку та досягнення економічного та соціального ефекту.

Визначаючи структуру потенціалу сільськогосподарських підприємств в економічній літературі науковці розглядають різні підходи. Більшість вчених беруть до уваги ресурсну структуру потенціалу підприємств, однак рекомендують враховувати різну кількість складових елементів. В одному випадку в його склад рекомендується включати тільки засоби праці, в іншому - засоби праці і робочу силу, в третьому - засоби праці, робочу силу та природні ресурси, які застосовуються в процесі виробництва, що є, на нашу думку, найбільш прийнятним для формування структури потенціалу сільськогосподарських підприємств. Загальну залежність такого роду можна представити за допомогою виробничої функції Кобба-Дугласа, яка описує співвідношення між факторами і результатом виробництва на будь-якому рівні економічної діяльності (господарство, галузь, регіон, економіка в цілому):

$$Y = a X_1^\alpha X_2^\beta, \quad (1)$$

де Y – обсяг продукції; X_1 – основний капітал; X_2 – трудові ресурси; a – параметр, що визначає ефективність виробничого процесу; α , β – параметри, що характеризують ступінь однорідності виробничої функції.

На нашу думку, оцінюючи випуск продукції в сільськогосподарських підприємствах за допомогою виробничої функції варто використати поряд із обсягом трудових ресурсів, земельні ресурси в натуральному виразі.

Оцінки параметрів виробничих функцій розраховують на основі статистичної інформації. Ця інформація є результатами одноразового спостереження за безліччю однорідних об'єктів або результати спостереження за одним і тим же об'єктом в різні періоди часу.

Вихідними даними для проведення даного дослідження виступають річні звіти сільськогосподарських підприємств Пустомитівського району за 2010–2017 рр., зокрема обсяги реалізованої сільськогосподарської продукції, площі сільськогосподарських угідь та середньооблікова чисельність штатних працівників [9].

Результати побудови функції Кобба-Дугласа для досліджуваних видів діяльності та перевірка моделі на значимість та адекватність наведено в табл. 1.

Таблиця 1. - Статистичні дані для розрахунків виробничої функції
(Пустомитівський район, сільськогосподарські підприємства)*

Період, t	Продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 року, млн грн. Y(t)	Посівні площі с-г культур у с-г підприємствах, тис. га K(t)	Кількість зайнятого населення у віці 15-70 років у сільському господарстві, осіб L(t)	Y ₁ =ln Y	X ₁ =ln K	X ₂ =ln L
2010	131,7	9,0	1050	4,880527	2,197225	6,956545
2011	143,9	12,2	1030	4,969119	2,501436	6,937314
2012	177,0	11,7	1010	5,17615	2,459589	6,917706
2013	200,5	15,4	991	5,300814	2,734368	6,898715
2014	201,0	16,3	982	5,303305	2,791165	6,889591
2015	177,0	17,7	951	5,17615	2,873565	6,857514
2016	191,2	18,2	767	5,25332	2,901422	6,642487
2017	224,9	18,0	707	5,415656	2,890372	6,561031

*розраховано на основі ГУСуЛО

Таким чином, лінійна функція набуває вигляду:

$$Y_t = 0,506638X_1 - 0,20076X_2 + 5,204061 \quad (2)$$

При цьому $a_0 = e^a = e^{5,204061} = 182,009$, та отримуємо функцію Кобба-Дугласа:

$$Y_1 = 182,009 K^{0,506638} L^{-0,20076} \quad (3)$$

Проведені розрахунки свідчать, що множинний коефіцієнт кореляції становить $R=0,845$, стандартна помилка апроксимації – $0,11309$, F-критерій Фішера – $6,28$. Отже, побудована виробнича функція відзначається надійними статистичними характеристиками. Результати аналізу щільності зв'язку свідчать про те, що варіація рівня вартості основних засобів для сільськогосподарських підприємств більше ніж на 84% пов'язана зі зміною даних досліджуваних факторів і менше ніж на 16 % залежить від інших факторів. Звертає на себе увагу від'ємне значення коефіцієнта еластичності за показником середньооблікової чисельності штатних працівників ($\beta = -0,200760291$).

З математичної точки зору вплив середньооблікової кількості працюючих у сільському господарстві (зменшення середньооблікової кількості штатних працівників на 1% спонукає до зростання обсягу виробництва на 0,20%), однак з економічної точки зору така думка не має сенсу. Подібне явище можна спостерігати за більшістю виробничих функцій побудованих для різних видів діяльності. Можна зробити припущення, що від'ємне значення параметра β відображає мультиплікативний ефект між середньообліковою кількістю штатних працівників та обсягом основних засобів. Такий ефект дозволяє зробити висновок, що темп зростання середньооблікової кількості штатних працівників є нижчим, ніж темп зростання основних засобів, тобто рівень використання персоналу в сільськогосподарському виробництві (та в інших галузях) не відповідає розвитку та збільшенню виробництва в ній.

Аналіз даних свідчить, що зріст економічного потенціалу аграрних підприємств має прямий вплив на зріст обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Коефіцієнт еластичності $\alpha=0,506638$ (3) відображає еластичність вартості валової продукції сільського господарства відносно площі сільськогосподарських угідь за незмінної чисельності зайнятого сільського населення. За умови збільшення площ сільськогосподарських угідь в обробітку аграрними підприємствами на 1% слід очікувати зростання обсягу вартості валової продукції сільського господарства на 0,506638 %. Виробничі функції є важливим елементом побудови та використання сучасних економетричних моделей. Використання математичного інструментарію при дослідженні економічних та управлінських процесів дозволяє прийняти своєчасні та обґрунтовані рішення і таким чином ефективно реалізовувати управління ресурсним потенціалом сільськогосподарських підприємств.

Савчук І. В.

*викладач Надвірнянський коледж
Національного транспортного університету*

Винник Н. І.

*магістр спеціальності «Облік і оподаткування»,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»*

ORCID ID 0000-0001-7434-2992

м. Івано-Франківськ

ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

На сучасному етапі економічного розвитку агропромисловий сектор України є однією з важливих ланок економічних систем більшості країн світу з ринковою економікою.

Згідно з ПСБО 9 “Запаси” до запасів віднесено також незавершене виробництво у вигляді незакінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів. Незавершене виробництво на підприємствах, що виконують роботи та надають послуги, складається з витрат на виконання незакінчених робіт (послуг), щодо яких підприємством ще не визнано доходу [3].

Проблемами обліку виробничих запасів займалися такі вітчизняні науковці: І. Воронцова, Т. Єрмоленко, Н. Селіванова, В. Янчук та О. Кипоренко, Є. Покоса, О. Підлепнюк, С. Головацька і Л. Бурдейна, зокрема дані автори розглядали шляхи вдосконалення І. Принада та О. Назарчук, Г. Шинкарьова та М. Подопригора.

Однією проблемою сільськогосподарського підприємства є відсутність аналітичного обліку виробничих запасів. Інформація аналітичного обліку являється релевантною для управлінців різних рівнів, тобто через відсутність номенклатури неможливо відслідкувати, яка кількість виробничих запасів була використана на ті чи інші потреби підприємства. В. Янчук та О. Кипоренко [1, с. 251-252] зазначають, що при відпуску запасів у виробництво, з виробництва, продаж та іншому вибутті оцінка їх здійснюється за одним з

таких методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу.

Слід відмітити, що більшість сільськогосподарських підприємств безпосередньо при відпуску запасів у виробництво використовують метод середньозваженої собівартості. І.Б. Садовська [2] розглядає виробничі запаси за наступними класифікаційними ознаками, які більш детально в табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація виробничих витрат

№ п/п	Класифікаційні групи запасів	Вид запасів	Характеристика
1.	За призначенням і причинами утворення	Постійні	Частина виробничих запасів, що забезпечують безперервність виробничого процесу між двома черговими поставками
		Сезонні	Виробничі запаси, що утворюються при сезонному виробництві продукції чи під час сезонного транспортування
2.	За місцем знаходження	Складські	Виробничі запаси, що знаходяться на складах підприємства
		У виробництві	Що знаходяться у процесі обробки
3.	За рівнем наявності на підприємстві	Нормативні	Виробничі записи, що відповідають запланованим обсягам виробничих запасів, необхідних для забезпечення безперебійної роботи підприємства
		Понаднормові	Що перевищують їх нормативну кількість
4.	Відносно до балансу	Балансові	Запаси, що є власністю підприємства і відображаються в балансі.
		Позабалансові	Запаси, що не належать підприємству, і знаходяться у нього через певні обставини.
5.	За походженням	Первинні	Запаси, що надійшли на підприємство від інших підприємств і не підлягають обробці
		Вторинні	Матеріали та вироби, що можуть застосовуватися вдруге у виробництві
6.	За складом і структурою	Виробничі запаси	Запаси сировини, основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів власного виробництва, купівельних напівфабрикатів, комплектуючих виробів, палива, запчастин, тари і тарних матеріалів, МШП
		Запаси незавершеного виробництва	Частина продукції, що не пройшла всіх стадій обробки та не прийнята відділом технічного контролю (ВТК)
		Запаси готової продукції	Продукція, виробництво якої завершено, що прийнята ВТК і знаходиться на складі
		Товарні запаси	Товари, що знаходяться, у сфері обігу, а також продукція, що знаходиться в дорозі.

На підприємствах кожна група запасів може скластися із сотень і тисяч назв, сортів, розмірів. Вагомою частиною контролю виробничих запасів є економічний аналіз їхнього використання, що поглиблює пошуки резервів підвищення ефективності виробництва. Питання сутності виробничих запасів з різним ступенем теоретичного і практичного висвітлення розглянуто в багатьох сучасних виданнях. Контроль виробничих запасів – це одна з найбільш складних ділянок облікової роботи. На підприємстві номенклатура матеріальних цінностей обчислюється десятками тисяч найменувань, а інформація з обліку виробничих запасів становить більше 30% всієї інформації з керування виробництвом.

Тому організація контролю за рухом, збереженням та використанням матеріальних цінностей пов'язана з більшими труднощами.

Нормативна база України з обліку запасів повинна бути приведена у відповідність з новим механізмом господарювання, а проблемні питання щодо обліку виробничих запасів слід вирішувати як організаційно так і економічно. Зокрема, це питання оцінки та визнання в обліку запасів. Для обліку необхідні досконала нормативно-правова база, яка допоможе визначити основні особливості виробничих запасів на підприємстві та сприяти ефективному управлінню підприємством.

Список використаних джерел:

1. Янчук В.І. Сучасні проблеми вдосконалення ведення обліку виробничих запасів на підприємстві. Збірник наукових праць ВНАУ. 2012. № 3. С. 250-255.

2. Садовська І.Б. Класифікація виробничих запасів [online]. http://pidruchniki.com/1852102453245/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/klasifikatsiya_virobnichih_zapasiv

3. Наказ про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 Запаси” від 20.10.1999 р. №246 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу. //<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>

УДК 657.412.1

Тимків Н. Р.

*викладач Надвірнянський коледж
Національного транспортного університету*

Чабанюк А. Р.

*магістр спеціальності «Облік і оподаткування»,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника»
ORCID ID 0000-0002-8728-2519
м. Івано-Франківськ*

ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Дебіторська заборгованість – це сума боргів підприємству від покупців за товари або послуги в готівковій та безготівковій формі, дана заборгованість виникає внаслідок господарських операцій, які відбулись на підприємстві.

Згідно з П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємства на певну дату. Дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [1].

Дебіторську заборгованість за термінами погашення поділяють на:

- поточна дебіторська заборгованість – заборгованість, яка буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу;
- довгострокова дебіторська заборгованість – заборгованість, яка буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу;
- сумнівна дебіторська заборгованість – заборгованість, щодо якої виникає невпевненість про її повернення боржником;
- безнадійну дебіторську заборгованість, щодо даної заборгованості існує впевненість про її неповернення або за якої минув термін позовної давності.

Виникнення дебіторської заборгованості є нормальною ознакою процесу господарської діяльності підприємства, і кожен господарюючий суб'єкт зацікавлений в оптимізації її обсягу.

Скорочення дебіторської заборгованості є резервом зниження потреби підприємства в обігових коштах та прискорення швидкості їх обігу.

Відповідно до П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість” заборгованість за продукцію, роботи, товари, послуги зараховується на баланс (визнається в обліку) одночасно з визнанням доходу [1].

Облік дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами має спільні і відмінні риси. За національними стандартами дебіторська заборгованість регулюється П(С)БО, а за міжнародними стандартами зазначаються загальні правила. Отже, для гармонізації обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСБО (МСФЗ) слід удосконалити національну облікову систему, враховуючи міжнародний досвід. Це підвищить повноту, суттєвість і достовірність облікової інформації для ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Основними завданнями вдосконалення облікової системи дебіторської заборгованості є: оцінювання фінансового стану потенційних дебіторів, а також показників, що їх характеризують, зокрема репутації на ринку, їхньої платоспроможності, терміну існування; визначення найефективніших форм повернення боргу; визначення допустимої найбільшої суми боргу взагалі та для одного покупця.

Класифікація дебіторської заборгованості в сучасних умовах ринкової економіки відіграє важливу роль в ефективності господарської діяльності організації, сприяє покращенню діагностики заборгованості підприємства, орієнтуючись на більш глибоке дослідження.

Отже, організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві будь-якої форми власності має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій з дебіторами. Облікове та аналітичне забезпечення стану дебіторської заборгованості має бути організоване таким чином, щоб достатньою мірою відбивати й характеризувати всю господарську діяльність з достатньою конкретизацією, саме це зумовлює подальший напрямок досліджень у галузі облікового та аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 “Дебіторська заборгованість”: Наказ МФУ від 30.11.2000 р. № 304. [online]. Доступно <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

РОЗРАХУНКИ З ОПЛАТИ ПРАЦІ В СИСТЕМІ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Облік заробітної плати – одна з найважливіших і складних ділянок роботи, що займає одне з центральних місць у всій системі обліку на підприємстві, оскільки потребують точних і оперативних даних, у яких відбивається зміна чисельності робітників, витрати робочого часу, категорії робітників. Заробітна плата перебуває в центрі уваги різних заінтересованих сторін – найманих працівників, власників, пенсійного фонду, податкових органів, профспілок, державних структур. Заробітна плата є об'єктом наукових економічних досліджень протягом багатьох сторіч. Зростає актуальність питань удосконалення методологічних засад обліку праці та її оплати в період глобалізації економіки, ускладнення умов господарської діяльності, посиленням конкуренції в усіх сферах господарювання, запровадженням сучасних інформаційних технологій в обліковий процес.

Питанням обліку оплати праці та шляхів його вдосконалення присвячено праці вітчизняних і зарубіжних науковців: Ф. Бутинця, Л. Герасимчуку, О. Кантаєва, О. Покатаєва, Г. Кошулинської, Н. Потриваєва, І. Савченко та ін. Проте постійна зміна економіки вимагає нових підходів до покращення організації обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві, що особливо важливо зі змінами законодавства з оплати праці у 2017 р

Заробітну плату згідно зі ст. 1 Закону України “Про оплату праці” визначають як винагороду обчислену, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної

роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [1].

Одним із напрямів удосконалення системи ведення бухгалтерського обліку є зменшення документації завдяки впровадженню багатоденних і накопичувальних документів, використання типових міжвідомчих форм, пристосованих до використання обчислювальної техніки. Для цієї мети найбільше підходить використання комп'ютерних технологій, де основне значення відводять місцю і ролі техніки в загальній схемі руху документів.

Наступний напрям удосконалення організації заробітної плати – пошук нових форм оплати праці. Це обумовлено нездатністю традиційних механізмів на достатньому рівні сприяти підвищенню ефективності господарської діяльності. Перевагою нетрадиційних систем є їх простота, яка полягає у зрозумілості механізму нарахування грошової винагороди кожного працівника, наслідком чого є зростання значущості стимулюючої функції заробітної плати. На сьогодні міжнародні системи оплати праці більше орієнтовані на мотивацію працівника ніж вітчизняні, вони спрямовані на те, щоб працівник хотів працювати більше та ефективніше. Системи оплати праці, які використовують в Україні, характеризуються недостатньою гнучкістю й слабкою мотивацією, оскільки розмір заробітної плати не пов'язують із якістю та продуктивністю праці. Відсутність ефективної системи оплати праці й матеріального стимулювання призводять до великої різниці в оплаті праці спеціалістів різних підрозділів і однорідних спеціалістів на підприємствах одного регіону.

Список використаних джерел:

1. Закон України “Про оплату праці” від 24.03.1995 № 108/95-ВР. [Електронний ресурс]. Режим доступу. // <http://liga.net>.

СЕКЦІЯ 3.

**ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОСТІ
ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.**

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА У ЧАСТИНІ ЗАПАСІВ

Запаси займають важливе місце у структурі активів підприємства та значну частину у структурі витрат. Під запасами розуміють оборотні активи, які належать підприємству та забезпечують його функціонування. 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].

Важливим аспектом організації обліку запасів на підприємстві є відображення положень щодо запасів в обліковій політиці, оскільки вона забезпечує формування достовірної інформації для прийняття управлінських рішень. Основними нормативними документами, які регламентують розкриття елементів облікової політики щодо запасів є П(С)БО 9 «Запаси» та Методичні рекомендації з обліку запасів. Законодавчо визначено, що питання формування облікової політики на підприємстві, в тому числі і щодо запасів, знаходиться в компетенції самого суб'єкта господарювання. Однією з головних вимог при формуванні методичної складової облікової політики є використання альтернативних варіантів обліку окремих елементів, які наведені у табл. 1

При формуванні облікової політики підприємству варто затвердити наступні положення щодо обліку запасів:

- визначення об'єктів обліку запасів (одиниці обліку);

- критерії визнання запасів активами;
- склад витрат, що не включають до первісної вартості витрат, а належать до витрат того періоду, в якому вони були здійснені;
- оцінка надлишків запасів при інвентаризації;
- методи обліку запасів;
- методи оцінки вибуття запасів;
- періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- оцінка запасів на дату балансу [3].

Таблиця 1.

Альтернативні варіанти обліку окремих елементів облікової політики відповідно до П(С)БО 9 та Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів

Елементи облікової політики	Альтернативні варіанти обліку
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»	
Одиниця обліку запасів	<ul style="list-style-type: none"> – найменування; – однорідна група (вид).
Метод обліку транспортно-заготівельних витрат (ТЗВ)	<ul style="list-style-type: none"> – через пряме списання ТЗВ до первісної вартості одиниці запасів, що придбаваються; – за середнім відсотком.
Методи оцінки вибуття	<ul style="list-style-type: none"> – ідентифікованої собівартості одиниці запасів; – середньозваженої собівартості; – собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); – нормативних витрат; – ціни продажу.
Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів	
База розподілу ТЗВ, що прямо включаються до первісної вартості	<ul style="list-style-type: none"> За критерієм кількості: вага, об'єм, кількість одиниць; За вартісним критерієм: ціна одиниці запасів.
Періодичність визначення середньозваженої собівартості	Підприємство встановлює самостійно
Призначення та умови використання запасів	Підприємство встановлює самостійно

Джерело: [1, 2].

При розробці організаційно-технічної складової облікової політики підприємства щодо запасів необхідно також визначити наступні елементи:

- розробити робочий план рахунків, який містить синтетичні та аналітичні рахунки;
- визначити відповідальних осіб за ведення складського обліку;
- затвердити перелік посад, які відповідають за одержання та відпуск запасів;
- сформувати склад інвентаризаційної комісії та встановити терміни проведення інвентаризації;
- узгодити перелік первинних документів типової форми, спеціалізованих первинних документів та документів, які підприємство розробляє самостійно;
- скласти графік документообігу, що забезпечуватиме вчасне переміщення документів між підрозділами підприємства.

Таким чином, при формуванні облікової політики в частині запасів важливо визначити альтернативні способи обліку окремих елементів з метою ефективнішого ведення обліку та урахування їх впливу на фінансову звітність.

Список використаних джерел

1. Запаси: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9: наказ від 31.03.1999 р. № 87 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>

2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. №2. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0002201-07?lang=uk>.

3. Бірюк О.Г. Формування облікової політики щодо виробничих запасів / О.Г. Бірюк. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/formuvannya-oblikovoi-politiki-schodo-virobnichih-zapasiv.html>.

Черневий Ю. І.

доктор біологічних наук,

директор

КВНЗ “Прикарпатського лісогосподарського коледжу”

0665340809

Гошків В. І.

бакалавр спеціальності “Облік і оподаткування”

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”

м. Івано-Франківськ, Україна

ПЕРСОНАЛЬНИЙ ПРОДАЖ

До комплексу маркетингового просування окрім реклами, зв'язків із громадськістю, стимулювання збуту входить також персональний продаж, який належить до засобів маркетингових комунікацій. Персональний продаж – це особисте пред'явлення товару чи послуг у вигляді співбесіди між продавцем та потенційним покупцем з метою купівлі-продажу. Таке спілкування відбувається у вигляді бесіди по телефону, особистого спілкування, через систему Інтернет, у ході якого продавець повинен кваліфіковано проконсультувати споживача та викликати в нього довіру для подальшої співпраці. Основною метою індивідуальної реалізації є безпосереднє здійснення продажу. Однак до цього етапу привести може не кожен контакт із потенційним споживачем. Великий вплив має вміння продавця відчутти момент готовності покупця до купівлі. Логічним закінченням процесу персонального продажу є підписання угоди. Для наступного контакту та можливості дій підприємство повинно зробити все щоб клієнт залишався задоволений товаром або послугою.

Персональним продажем займаються такі організації: брокери, торгівельні та страхові агенти, комівояжери, агенти з послуг, торгівельні консультанти, продавці нерухомості, маркетингові агенти, агенти сфери продажу споживчих товарів, агенти збуту через телефонний зв'язок та інші агенти [1].

Особистий продаж має свої особливості, наприклад, серед всіх способів реалізації товарів, саме персональний продаж забезпечує безпосередній контакт, прямий взаємозв'язок продавця з споживачем. Індивідуальний характер персонального продажу дає змогу налагодити довготривалі відносини між представником організації і клієнтом, які можуть набувати різних форм (від робочих – до дружніх). Можливість двостороннього зв'язку, такий спосіб спілкування дає змогу вносити зміни в характер і зміст комунікацій, та дає можливість гнучко реагувати на запитання клієнта. В процесі персонального продажу потенційний покупець змушений вислухати та певним чином відреагувати на пропозицію, навіть якщо вона виявлятиметься лише у подяці. Завдяки наявності особистого контакту з потенційним покупцем враховуються всі особливості та побажання споживача.

Як і кожен процес персональний продаж має певні етапи. На першому етапі відбувається чітке планування та визначення цілей. Основним моментом на цьому етапі є пошук потенційних клієнтів, виявлення перспективних і неперспективних покупців ознайомленні їх з графіком роботи, різних заходів, створення доступу до нових товарів на цільовому ринку, оцінка споживачів за фінансовими ресурсами та їхніми потребами. На даному етапі проводиться попередня підготовка до зустрічі із клієнтом : визначення часу та місця зустрічі, особливості клієнта, оскільки розуміння споживача та прийняття до уваги його потреб може виявитись важливим фактором для продавця.

На наступному етапі представник фірми повинен встановити контакт із клієнтами, вибрати правильний підхід до кожного, запевнити, що даний товар допоможе розв'язати їх актуальні проблеми та забезпечити переваги товару на ринку. Нагадування – стабілізація обсягів збуту, підтримання віддання переваги даній марці, сприяння наступних закупів [2].

У порівнянні з рекламою персональний продаж зосереджений на посередників та виробничих споживачів, в той час як реклама на кінцевих споживачів. При індивідуальному продажі присутні високі ризики при купівлі та складна продукція. Прийняття рішення про придбання товару здійснюється в

безпосередньо момент купівлі. Реклама застосовує тягучу стратегію каналу розподілу, тоді як персональний продаж – відштовхуючу.

Позитивні сторони персонального продажу:

- індивідуальна увага до кожного споживача.
- можливість передати інформацію значного розміру.
- зосередження на чітко визначених видах продукції.
- розмір безрезультатних витрат значно менший від інших видів продажу.
- можливість враховувати вимоги окремих споживачів
- висока імовірність покупок товару клієнтами.
- зворотній зв'язок більш швидкий і має чіткий характер.
- можливість обговорення питання ціни.
- оперативна ліквідація проблем сервісу.
- за допомогою покупця впевнюються в правильності політики, [3].

Отже, негативні сторони персонального продажу: великі затрати на одного покупця, критика покупця за недостатню чесність, надмірний тиск на покупців, обмеженість охоплення аудиторії, висока вірогідність самообслуговування, що не завжди вигідно для індивідуального продажу.

Список використаної літератури

1. Вступ до маркетингу URL <https://sites.google.com/site/lekciie/rozdil-1-vstup-do-marketingu/1-sutnist-ta-rozvitok>.
2. Маркетинг Ю. Є. Петруня, В. Ю. Петруня URL : <http://biblio.umsf.dp.ua>.
3. Персональний продаж. Маркетинг URL https://lubbook.org/book_249_glava_30_Tema_30._Personalnijj_prodazh..html

ГЕОІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЗЕМЕЛЬНО- РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Прецизійне (точне) землеробство сьогодні є «мейнстрімом» в сільському господарстві і відіграє ключову роль у гармонізації цієї галузі з навколишнім середовищем, ринковими умовами, якісними вимогами та керування транспортними засобами з метою ефективного менеджменту сільськогосподарського виробництва (Stafford, 2013, с. 21).

Такий підхід, як показує міжнародний досвід, забезпечує набагато більший економічний ефект і, найголовніше, дозволяє підвищити відтворення ґрунтової родючості і рівень екологічної чистоти сільськогосподарської продукції.

Точне землеробство може застосовуватися для поліпшення стану сільськогосподарських земель у декількох напрямках:

- *агрономічний*: врахуванням реальних потреб земельної ділянки в добривах;
- *технічний*: зменшення ущільнення ґрунту сільськогосподарської технікою у зв'язку із покращенням планування її використання;
- *екологічний*: скорочення негативної дії через дотримання екологічних стандартів та нормативів);
- *економічний*: зростання продуктивності і скорочення витрат на внесення добрив підвищують ефективність сільськогосподарського землекористування.

Це система менеджменту, що базується на використанні геоінформаційних технологій та просторового аналізу даних про ґрунт, сільськогосподарські культури, поживні речовини, вологість, врожайність для забезпечення

оптимальної рентабельності, сталості використання та охорони земельних ресурсів (USDA, 2007).

Такий підхід застосування ГІС-технологій дозволяє автоматизувати найважливіші процеси вирощування сільськогосподарської продукції, а саме проаналізувати дані дистанційного зондування та моніторингу стану ґрунтів, просторово інтегрувати показники GPS приймачів в межах змодельованих маршрутів та прийняття управлінських рішень у режимі реального часу.

Технологічно геоінформаційний процес в рамках реалізації прецизійного (точного) землеробства можна розділити на три основні етапи:

1. Збір даних:

- добові погодні дані – температура повітря, опади, сонячна радіація й швидкість вітру;
- початкові показники родючості ґрунтів – зміст нітратів, амонію й органічної речовини;
- фізичні параметри ґрунту – об’ємна маса, гідравлічна провідність і крива водоутримання;
- характеристики посіву – культура, її сорт, відстань між рядками, щільність посіву, добрива й регулятори росту.

2. Аналіз інформації і прийняття рішень:

- створення бази геопросторових даних земельних ділянок;
- аналіз і тематична обробка геопросторової інформації земельних ділянок;
- підготовка картографічних матеріалів по кожній земельній ділянці.

3. Виконання рішень та оцінка результатів:

- безпосереднє виконання господарської діяльності, що пов’язана із земельними поліпшеннями (розміщення посівів, поліпшення ґрунтів і т.д.);
- оцінка і картографування просторового розподілу врожайності в межах кожної земельної ділянки;
- екологічна, економічна та агрономічна оцінка застосування проведених заходів.

Як бачимо, на першому етапі проводиться збір даних щодо агротехнологічних параметрів земельних ділянок. Цей процес характерний отриманням даних з ґрунтових автоматичних пробовідбірників, оснащених GPS-приймачами, та використанням дистанційних методів зондування для формування за допомогою ГІС бази даних та складання карт моніторингу врожайності культур.

Другий етап охоплює широке використання настільних геоінформаційних систем для аналізу зібраної інформації і приймання виробничих рішень. Зокрема, в середовищі геоінформаційних систем створюються просторово-орієнтовані тематичні карти урожайності, цифрові карти аналізу ґрунтів, а також плани культивування, посіву, розрахунку доз добрив та обробки культур реалізовані в ГІС. Завершальною операцією є формування за допомогою програмних комплексів контрольної карти даних – карти завдання, яка переноситься на чіп-карті (носій інформації) на бортовий комп'ютер сільськогосподарської техніки.

На третьому етапі забезпечується диференційоване внесення мінеральних добрив та дозування оброблення сільськогосподарських культур в таких обсягах, які необхідні для визначеної частини земельного масиву. Тут важливу роль відіграє мобільна версія Гіс-програми, яка узгоджує дані отримані з GPS-приймачів та попередньо визначені на цифровій карті маршрути руху техніки.

Отже, використання геоінформаційних технологій матиме ключове значення для впровадження інноваційних заходів в аграрне землекористування, здатних забезпечити збереження земельно-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Список використаної літератури:

1. Stafford, John V. (Ed.) Precision agriculture '13 / Wageningen Academic Publishers. The Netherlands, 2013. 823 p.

2. Precision Agriculture: NRCS Support for Emerging Technologies. Agronomy Technical Note No. 1, USDA. 2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nrcs.usda.gov/Internet/FSE_DOCUMENTS/stelprdb-1043474.pdf.

Шурпенкова Р. К. к.е.н, доцент
ORCID ID 0000-0002-8825-2389

Сарахман О.М. к.е.н, доцент
ORCID ID 0000-0002-8793-592X

*ДВНЗ «Університет банківської справи»
Львівський навчально-наукового інститут,
м. Львів*

ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах найважливішими проблемами будь-якого сільськогосподарського підприємства є забезпечення безупинного розвитку, завоювання ринкових позицій, оволодіння конкурентними перевагами у довготерміновій перспективі. Ефективна реалізація перелічених завдань можлива за рахунок правильно вибраного стратегічного напрямку, грамотно розроблених стратегій, створення стратегічних заходів, тобто використання стратегічного управління, що потребує якісного інформаційного підґрунтя, яке, в свою чергу, забезпечується завдяки застосування прогностичного інструментарію.

Прогнозування фінансового стану діяльності сільськогосподарських підприємств на сучасному етапі розвитку економіки є складним етапом фінансового планування. У системі управління сільськогосподарськими підприємствами прогнозування посідає особливе місце, оскільки надає можливість отримання науково-обґрунтованого висновку про їх можливий фінансовий стан, термін досягнення бажаного стану, альтернативні шляхи розвитку фінансово-економічної діяльності. Однак через нестабільність економічної ситуації в Україні прогнозування діяльності підприємства та його фінансових результатів з погляду їх майбутніх змін стає не просто додатковим інструментом планування, а необхідною умовою виживання у сучасному мінливому середовищі (Коваленко, 2011. С. 78-91)

Дослідження прогностичних оцінок фінансового стану сільськогосподарських підприємств України зосереджено лише на прогнозуванні ймовірності банкрутства та бухгалтерського балансу підприємства. До цього часу не визначено об'єкт та напрями прогнозування фінансового стану, відсутні методичні підходи, які визначають послідовність прогнозування.

Отримання інформації про майбутнє, особливий вид передбачення можливих або бажаних змін фінансового стану сучасних підприємств є необхідним елементом формування їх ринкової стратегії. Без прогнозу показників фінансового стану сільськогосподарське підприємство не має змоги планувати розвиток своєї матеріально-технічної бази, робити витрати, віддача від яких віддалена в часі від їх проведення (наприклад, на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи, на вдосконалення технології виробництва, на купівлю цінних паперів, капітальні витрати в соціальну сферу тощо), будувати свої господарські відносини з покупцями й постачальниками, банками, іншими партнерами (Коркуна, 2008, С. 539-545.)

Прогнозування, як один із методів управління не повинен зводитися тільки до розрахунку орієнтирів, що мають кількісне вираження. Під ним також потрібно розуміти метод пошуку оптимальних стратегічних рішень для підприємства. У цьому значенні прогнозування тісно пов'язано з перспективним аналізом, оскільки остаточний варіант дій приймається після порівняльного аналізу різних варіантів, зокрема і альтернативних (Цмоць, 2011, С. 347-352.)

Таке інформаційне забезпечення є основою для прийняття рішень: визначення загальнокорпоративної, конкурентної та функціональних стратегій, їх коригування відповідно до змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства, розширення або звуження масштабів діяльності, вихід на нові ринки, зміна асортименту тощо.

Слід пам'ятати, що при прогнозуванні не можливо передбачити події зі стовідсотковою точністю, а отже, неможливо усунути певний ступінь ризику. Тому дуже важливо навіть при дуже сприятливих результатах прогнозів мати

певний план виходу із кризових станів та резерви на випадок непередбачуваних ситуацій.

Висновки. Отже, якісний прогноз діяльності сільськогосподарського підприємства в поєднанні з комплексною діагностикою отриманих даних стає надійним інформаційним підґрунтям для вищого керівництва підприємства щодо прийняття поточних і стратегічних рішень. Можливість максимально комплексно підійти до даного питання надає метод прогнозу фінансової звітності, що включає розробку прогнозного балансу та звіту про фінансові результати підприємства (сукупний дохід). Це пояснюється тим, що в результаті його використання прогнозуються не поодинокі показники (наприклад, обсяг реалізації), а усі значимі результати діяльності підприємства. Точність і ефективність побудованої моделі прогнозу будуть безпосередньо залежати від правильності підбору даних, обсягів статистичної інформації щодо результатів діяльності підприємства за попередні періоди та ступеню врахування чинників зовнішнього середовища, що прямо або опосередковано впливають на діяльність підприємства.

Список використаної літератури:

Коваленко О.Ю. Методичні основи прогнозування фінансового стану підприємства. Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление», том 24 (63), № 1, 2011. С. 78-91.

Коркуна Д.М. Фінансове прогнозування як основа фінансових планів підприємства. Вісник національного університету Львівська Політехніка. 2008. № 628, С. 539-545.

Цмоць О.І. Прогнозування фінансового стану підприємства за допомогою штучних нейронних мереж [Текст]. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.9. С. 347-352.

MANAGEMENT ACCOUNTING: MEANING AND ADVANTAGES

According to the Institute of Management Accountants (IMA): «Management accounting is a profession that involves partnering in management decision making, devising planning and performance management systems, and providing expertise in financial reporting and control to assist management in the formulation and implementation of an organization's strategy» [1].

The American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) states that, «Management accounting as practice extends to the following three areas:

Strategic management—advancing the role of the management accountant as a strategic partner in the organization.

Performance management—developing the practice of business decision-making and managing the performance of the organization.

Risk management—contributing to frameworks and practices for identifying, measuring, managing and reporting risks to the achievement of the objectives of the organization» [2].

The Institute of Certified Management Accountants (ICMA) states, «A management accountant applies his or her professional knowledge and skill in the preparation and presentation of financial and other decision oriented information in such a way as to assist management in the formulation of policies and in the planning and control of the operation of the undertaking».

Management accountants therefore are seen as the «value-creators» amongst the accountants. They are much more interested in forward looking and taking decisions that will affect the future of the organization, than in the historical recording and compliance (score keeping) aspects of the profession.

Management accounting knowledge and experience can therefore be obtained from varied fields and functions within an organization, such as information management, treasury, efficiency auditing, marketing, valuation, pricing, logistics, etc.

The key difference between managerial and financial accounting is managerial accounting information is aimed at helping managers within the organization make decisions, while financial accounting is aimed at providing information to parties outside the organization.

Managerial accounting encompasses all fields of accounting aimed at informing management of business operation metrics. Managerial accountants use information relating to the costs of products or services purchased by the company.

The main areas, in which managerial accounting is used are:

- **Planning and Budgeting:** Managers use managerial accounting techniques to plan what to sell, how much to sell, what price is to be charged to reimburse the costs of production and also earn an optimal profit. Also they have to plan how to finance the operations and how to manage cash etc. This is very important to keep the business operations working smoothly. The capital budgeting and master budget are the two important topics in this area.

- **Decision Making:** When managers have to decide whether or not to start a particular project, they need managerial accounting information to estimate the benefits of various opportunities and decide which one to choose. Managers often use relevant costing techniques.

- **Measurement of Performance:** Managers have to compare the actual results of operations to budgeted figures to evaluate the performance of the business. They use managerial accounting techniques such as standard costing to evaluate the performance of specific departments. They then make necessary adjustments in those departments which are not performing well.

Management accounting provides data to the management on the basis of which they take decisions to achieve organizational goals and improve their efficiency. In this section, we will consider the main characteristics of management accounting (table 1).

Main characteristics of management accounting

Characteristics of management accounting	Brief overview
To Provide Accounting Information	Information is collected and classified by the financial accounting department, and presented in a way that suits managerial needs to review the various policy decisions of an organization.
Cause and Effect Analysis	One step further from financial accounting, management accounting works to know the reasons of profit or loss of an organization. It works to find out the causes for loss and also study the factors which influence the profitability. Therefore, cause and effect is a feature of management accounting.
Special Technique and Concepts	Budgetary control, marginal costing, standard costing are main techniques used in financial accounting for successful financial planning and analysis, and to make financial data more useful.
Decision Making	Studying various alternative decisions, studying impact of financial data on future, supplying useful data to management, helping management to take decisions is a part of management accounting.
Achieving Tasks	Financial data is used to set targets of the company and to achieve them. Corrective measures are used if there is any deviation in actual and targeted task. This all is done through management accounting with the help of budgetary control and standard costing.
No Fixed Norms	No doubt, tools of management accounting are same, but at the same time; uses of these tools depend upon need, size, and structure of any organization. Thus, no fix norms are used in application of management accounting.
Increasing Efficiency	While evaluating the performance of each department of an organization, management accounting can spot the efficient and inefficient sections of an organization.
Informative Instead of Decision Making	Decisions are taken only by top management using information provided by management accountant as classified in a manner which is useful in decision making.
Forecasting	Management accountant helps management in future planning and forecasting using historical accounting data.

A company's controller is responsible for performing managerial accounting activities. These activities include the planning and controlling activities necessary for decision-making. That why, management accounting should use on all enterprises.

References:

1. Definition of Management Accounting. Official site of Institute of Management Accountants. Retrieved from <https://www.imanet.org>
2. Areas of management accounting. Official site of American Institute of Certified Public Accountants. Retrieved from <https://www.aicpa.org/>

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ

Невід'ємною рисою сталого розвитку підприємств, який може забезпечити поєднання економічної та соціальної діяльності за умови збереження навколишнього середовища є «зелена» економіка. Її суть полягає у зміні суспільних інтересів щодо пошуку інноваційних шляхів екологічно орієнтованого розвитку. ООН та ОЕСР розглядають «зелену» економіку як подальшу трансформацію та уточнення концепції сталого розвитку, що ґрунтується на принципах взаємодії суспільства і природи та передбачає гармонізацію економічного, соціального розвитку та збереження довкілля.

Перехід до «зеленої» економіки потребує обґрунтованих системних рішень, урахування національного контексту, відкритості та повинен стимулюватися інструментами державної політики, яка має бути направлена на підтримку зелених реформ за напрямками:

- 1) формування стратегічних засад політики та проведення реформ, пов'язаних з екологізацією економічної діяльності;
- 2) інтеграція стратегічних екологічних оцінок у систему розроблення планів і програм розвитку країн на національному, місцевому та галузевому рівнях;
- 3) реалізація демонстраційних проектів, спрямованих на поширення принципів, бізнес-практики та технологій ресурсно-ефективного і більш чистого виробництва, а також органічного сільського господарства [Галушкіна, 2017, с. 38].

На сьогодні економіка України характеризується ще відносно високою енергоємністю та ресурсовитратністю, тому необхідна її екологізація, а саме

перехід на відновлювальні джерела енергії, упровадження «зелених» технологій і раціональний підхід до використання ресурсів (рис. 1).

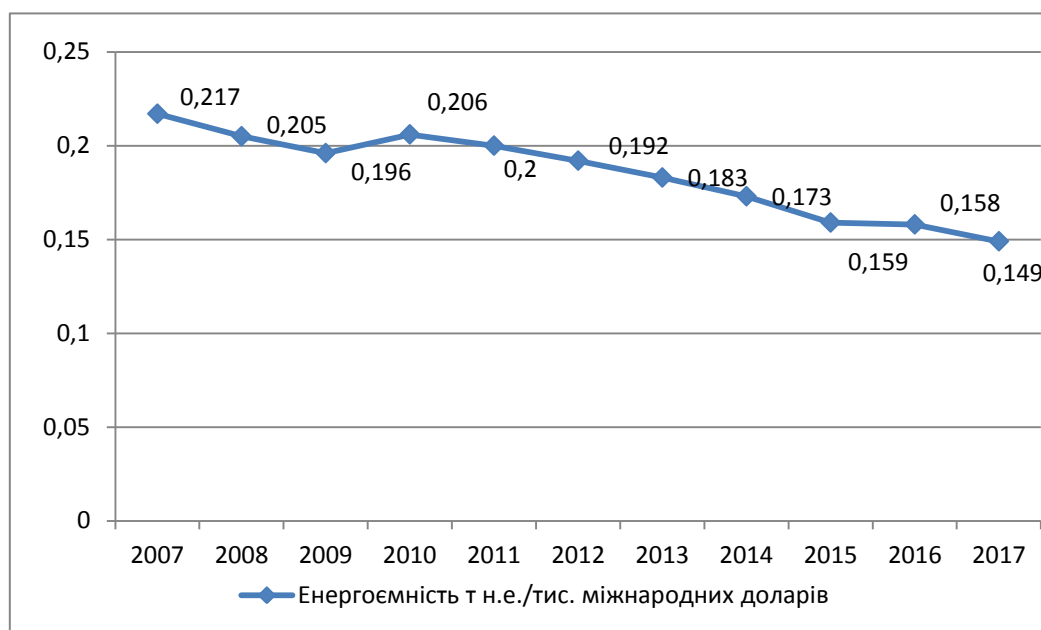


Рисунок 1.4 – Динаміка енергоємності ВВП України*

*Побудовано за даними державної служби статистики України

І хоча енергоємність ВВП України перевищує показники країн Європейського Союзу, проте з рисунка спостерігаємо позитивну динаміку до зменшення.

Для забезпечення сталого економічного розвитку необхідні розробка національної концепції переходу до «зеленої» економіки, створення сприятливого інвестиційного клімату, активізація міжнародних економічних зв'язків.

За даними Мінфіну спостерігаємо надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України, найбільше їх зменшення відбулось у 2014 р., що пов'язано із складним політичним становищем в країні. Дещо зросли інвестиції вже з 2015 р. і у 2018 р. надійшло 2355 млн. дол. США (рис. 1).

Ще одним з інструментів державного регулювання на який варто звернути увагу є «зелені», або сталі закупівлі. «Зелені» закупівлі мають суттєвий вплив на розробку та упровадження енергоефективних та чистих технологій виробництва, покращення екологічних характеристик продукції протягом життєвого циклу.

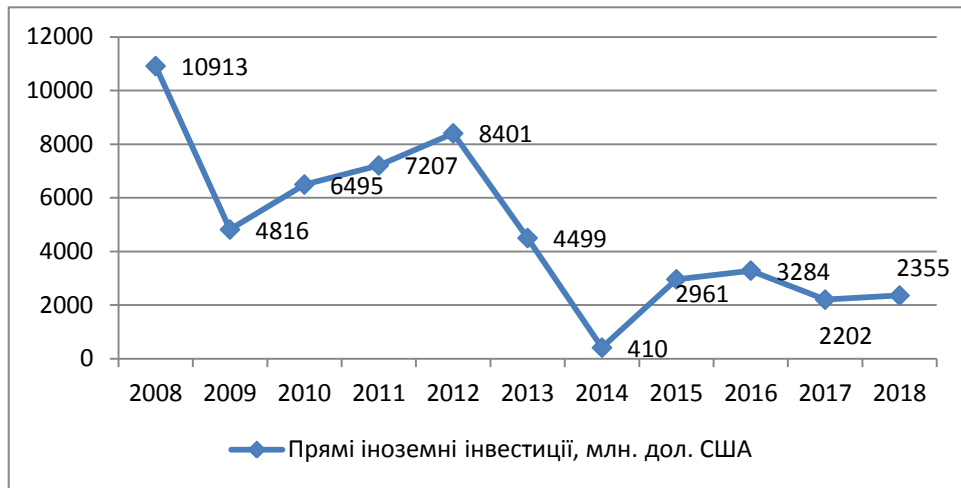


Рисунок 1. Вкладення прямих іноземних інвестицій в економіку України*

*За даними Мінфіну

**з 2014 р. – без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу)

В основу реалізації сталого процесу закупівель покладаються наступні цілі [Турченко, 2016, с.73-80]: виявлення основних можливостей і перешкод для поліпшення екологічних показників; сприяння державно-приватному діалогу та діалогу бізнесу з бізнесом на національному та міжнародному рівні про переваги сталого виробництва.

Отже, можна зробити наступні висновки: «зелена» економіка спроможна забезпечити економічне зростання, раціональне використання природних ресурсів та соціальну справедливість; вагому роль у переході до сталого розвитку за принципами «зеленої» економіки відіграє держава; аграрна галузь є основною для реалізації концепції «зеленої» економіки України.

Список використаної літератури:

1. Основні засади впровадження моделі «зеленої» економіки в Україні, 2017: навч. посіб. / Т.П. Галушкіна, Л.А. Мусіна, В.Г. Потапенко та ін. ; за наук. ред. Т.П. Галушкіної. Київ : Інститут екологічного управління та збалансованого природокористування, 154 с.
2. Турченко, О. Г., 2016. Впровадження стійких («зелених») закупівель: зарубіжний досвід. Правничий часопис Донецького університету. № 1/2. С. 73-80.

Яців С. Ф. к.е.н., доцент
Львівський національний аграрний університет
ORCID ID: 0000-0002-5242-7845
Черненко С.А. студентка групи ЕК-31
Львівський національний аграрний університет
м. Львів

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТВАРИННИЦТВА НА ОСНОВІ ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

Упродовж двох останніх десятиліть сільське господарство України функціонувало в економічному середовищі, яке дедалі виразніше набувало ознак ринкового. За цей період сектор галузі, представлений підприємствами, зазнав значних втрат. Це зумовило жорстку критику аграрних реформ, спричинило гострі дискусії щодо прийнятності інституційних моделей, які пропонувалися вітчизняним виробникам.

Попри певні помилки реформаторів незворотність курсу на ринкові засади розвитку аграрного сектора стала очевидною. Відпали ілюзії щодо перспектив усебічного сприяння з боку держави сільськогосподарським товаровиробникам у вирішенні їх проблем. Підприємствам галузі щоденно доводиться вступати в економічне змагання (конкуренцію) з іншими суб'єктами за відстоювання своїх інтересів. Ця конкурентна боротьба пронизує всі сфери їх діяльності. Результати конкуренції визначають близьке й віддалене майбутнє як окремих суб'єктів господарювання, так і цілих агропродовольчих підкомплексів, регіональних АПК, вітчизняної системи аграрного виробництва загалом.

Як і в будь-якій боротьбі, в економічній конкуренції не можуть бути лише переможці. Певні господарські структури зазнаватимуть з різних причин неминучих втрат. Однак для суспільства важливо, щоб результатом конкуренції в аграрному секторі стало підвищення технологічної ефективності

сільськогосподарського виробництва, повніше задоволення потреб споживачів, зміцнення ринкових позицій у протистоянні зі зарубіжними виробниками на внутрішньому і світових ринках. Позитивні наслідки конкурентних відносин переважатимуть над їх негативними (руйнівними) наслідками, якщо сільськогосподарські підприємства орієнтуватимуться на застосування стратегій, у яких максимально враховуватимуться як їх ресурсні можливості, так і суспільні потреби, інноваційні напрацювання. Результатом реалізації таких стратегій стане зміцнення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, яке відобразить стійкі прогресивні зміни в системі аграрного виробництва.

Так в Україні галузь тваринництва розвивається під впливом сприятливих природних умов та несприятливої економічної ситуації в країні. Головними негативними факторами є: зростання цін і тарифів, що призводять до подорожчання утримання сільськогосподарських тварин; зниження купівельної спроможності українців; зменшення експорту через закриття традиційного російського ринку. В результаті цього спостерігається стійка тенденція до зниження поголів'я всіх видів тварин (таблиця 1).

Таблиця 1 Поголів'я сільськогосподарських тварин в Україні у всіх категоріях господарств (на 1 січня тис. голів)

Показники	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2018 рік і % до 2016 року
Птиця свійська всіх видів	203986,2	201668,0	204830,9	100,4
Свині	7079,0	6669,1	6109,9	86,3
Кролі	5042,9	4940,4	4773,3	94,7
ВРХ всього	3750,3	3682,3	3530,8	94,1
у т.ч. корови	2166,6	2108,9	2017,8	93,1
Вівці та кози всього	1325,3	1314,8	1309,3	98,8
в т.ч. кози	743,9	718,9	727,2	97,8
Коні	305,8	291,5	264,9	86,6

Продукти тваринного походження займають значну частку в раціоні харчування людей. Навряд чи в доступному для огляду майбутньому людство відмовиться від споживання тваринної продукції, так як вона містить речовини, які критично необхідні для нашого організму, особливо в ранньому віці. Для тваринництва України в даний час характерна така ж тенденція, як і та, що діє в аналогічній галузі Євросоюзу, хоча причини для їх існування різні. І там, і там стада сільськогосподарських тварин скорочуються. В Україні це викликано зниженням рентабельності виробництва через, з одного боку, збільшення вартості їх змісту, з іншого - проблем з реалізацією по ефективній ціною через невисоку купівельну спроможність населення і обмежень з експорту. Аналіз показує, що подальший розвиток тваринництва неможливий без наявності ємного ринку збуту. Внутрішнє споживання м'яса і молока буде збільшуватися в міру зростання доходів населення, але цього недостатньо. Необхідно шукати нові канали доступу на міжнародні ринки для того, щоб компенсувати і перевищити колишні обсяги поставок на території Росії та інших країн СНД.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства сьогодні виступає важливим елементом забезпечення ефективного ведення діяльності та передумовою здобуття стійких конкурентних переваг у довготерміновій перспективі. Конкурентні позиції підприємства утримуються за рахунок економності витрат, продуктивності праці, раціональності використання основних засобів, забезпеченості матеріально-технічними ресурсами, технологічної складової, цінкових та збутових важелів. Проте окремо слід відмітити такі складові конкурентоспроможного розвитку підприємства, як унікальність продукції та екологічний імідж. основним завданням конкурентних стратегій підприємств повинно бути перетворення факторів та чинників конкурентоспроможності в їх конкурентні переваги. Ефективно сформована конкурентна стратегія відповідно до умов галузі тваринництва, цілей, потенційних та ресурсних можливостей, переваг підприємства, що включає довгострокові програми дій за всіма можливими функціональними напрямками діяльності та спрямована на дієву реалізацію, забезпечить підприємству досягнення ринкового успіху та переваги над конкурентами-

суперниками. Таким чином, формування нового типу мислення у керівників, повинно орієнтуватися не лише на розв'язання поточних проблем, а й на формування середовища для успішної перспективної діяльності шляхом нових підходів до формування конкурентних стратегій підприємств що лежить в основі стратегічного управління.

Список використаної літератури

1. Баланси попиту і пропозиції основних видів продовольчих ресурсів URL: <http://uga.ua/balances/balansi-popitu-i-propozitsiyi-osnovnih-vidiv-prodovolchih-resursiv-s>(дата звернення: 10.03.2019).
2. Державна служба статистики України, 2018. Сільське господарство України: статистичний збірник. Київ. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>(дата звернення: 17.04.2019).
3. Яців І.Б. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств. Монографія. Львів. Український бестселер 2013 рік. 390 с.
4. Яців С.Ф. Особливості інтенсифікації виробництва окремих видів продукції в сільськогосподарських підприємствах. Аграрна економіка.. Львів . 2017. Т.10 №3-4.С 56-64

ОКРЕМІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ХМЕЛЯРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Хмелярство – важливий напрям агропромислового сектору економіки. За умови ефективного розвитку, вітчизняні хмелярі матимуть змогу задовольнити значний попит на хмелярську продукцію з боку виробників пива, створивши, при цьому, додаткові робочі місця на селі.

Проте, незважаючи на сприятливі природно – кліматичні умови, набутий багаторічний досвід вирощування культури хмелю в Україні, на сьогоднішній день, з об’єктивних причин, знаходиться в кризовому становищі. Зокрема, це підтверджують деякі розраховані показники ефективності господарської діяльності.

Так, протягом 2005 – 2017 рр. кількість діючих хмелярських господарств скоротилась більш ніж у 9 раз, з 46 до 5 од. Зокрема, це стало наслідком скорочення розміру продуктивних площ хмельників (табл.1).

Таблиця 1

Площа насаджень хмелю у сільськогосподарських підприємствах, га

Область	Рік				
	2005	2010	2014	2015	2017
Житомирська	502	484	295	133	153,9
Львівська	79	108	54	25	26
Рівненська	19	32	20	-	
Хмельницька	39	46	31	29	29
Інші	26	-	-	-	
Всього в Україні	665	670	400	187	208,9

* Розраховано: за даними Державної служби статистики України

Одним з ключових чинників, що зумовив зменшення чисельності хмільників, є погіршення економічної ситуації, а саме, зростання виробничих витрат підприємств, у т.ч. з розрахунку на 1 га насаджень (табл.2).

Таблиця 2

2. Витрати на 1 га насаджень хмелю у сільськогосподарських підприємствах, тис. грн

Показник	Рік				
	2005	2010	2014	2015	2017
Прямі матеріальні витрати	5,3	15,4	11,4	39,0	33,8
З них: мінеральні добрива	0,9	2,4	1,2	3,8	4,6
нафтопродукти	1,0	3,2	3,5	9,2	7,6
оплата послуг і робіт сторонніх організацій	0,6	1,5	1,4	0,9	5,0
інші матеріальні витрати	2,7	8,4	5,3	25,1	16,7
Прямі витрати на оплату праці	3,3	9,3	6,4	12,4	21,9
Інші прямі загальновиробничі витрати	4,5	14,7	14,2	32,5	25,7
У т.ч. амортизація необоротних активів	2,5	7,0	7,8	14,0	8,3
Всього витрат	13,1	39,4	32,0	83,9	81,5

* Розраховано: за даними Державної служби статистики України

Одним з дієвих напрямів, щодо покращення економічної ситуації та якості хмелярської продукції, вважаємо є виважений стратегічний підхід до здійснення модернізаційно – технічного оновлення на інноваційній основі виробничої бази вітчизняних хмелярів. У свою чергу, ефективну стратегію модернізації хмелярських підприємств, ми вбачаємо у високому ступені інноваційного оновлення виробничих ресурсів, технологій, системи організації праці та управління виробництвом, системи маркетингу, що забезпечує підвищення економічної ефективності виробництва продукції, яка за якісними параметрами відповідає світовим стандартам [1].

У своїх дослідженнях, головними об'єктами модернізації ми розглядали: основні засоби, матеріальні ресурси, людський капітал. Визначаючи узагальнюючий показник – коефіцієнт модернізації підприємства в цілому [2].

Так, модернізація основних засобів передбачає: залучення інвестицій для закупки інноваційного спеціалізованого обладнання (техніки), пошук надійних постачальників та укладення з ними договорів, навчання персоналу щодо раціонального використання даного ресурсу.

Зазначені вище заходи, стосуються і щодо модернізації оборотних засобів сфери виробництва. Відмінним є лише об'єкт модернізації – сорти хмелю, добрива, засоби захисту рослин.

Для модернізації людського капіталу зосереджують увагу на якісному покращенні знань, умінь і навичок персоналу. З цією метою використовують сучасні напрацювання вчених у галузі хмелярства.

Модернізація управлінського апарату здійснюється через інноваційне оновлення структури управління, методів управління, філософії управлінського персоналу.

Модернізація роботи з персоналом – це впровадження комплексу заходів щодо якісного покращення системи планування, стимулювання, контролю праці персоналу, системи атестації кадрів та попередження їх плинності тощо.

Модернізація системи формування попиту на продукцію передбачає застосування інноваційного підходу до виявлення потенційних покупців, включаючи ідентифікацію їх латентних потреб, рекламних і PR заходів.

Модернізація системи стимулювання збуту продукції – це інноваційне оновлення політики ціноутворення на підприємстві (забезпечення вищого ступеня її гнучкості), системи знижок для постійних клієнтів, власної торгової мережі.

Таким чином, модернізацію хмелярських підприємств, як важливу умову збільшення ефективності виробництва, формують окремі складові, що в сукупності, призводять до позитивного ефекту.

Список використаної літератури:

1. Гіренко Ю.О. Формування стратегії розвитку модернізації хмелярських підприємств// Економіка АПК. – 2017. – №11 – С. 85 – 91.
2. Гіренко Ю.О. Аналіз стану модернізації вітчизняних хмелярських підприємств//Економіка АПК. – 2017. – №8 – С. 86 – 93.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Економічний розвиток сільськогосподарських підприємств вимагає достатнього рівня конкурентоспроможності, тобто прийнятних належних умов доступу до зовнішніх джерел фінансування операційної та інвестиційної діяльності. Дане завдання неможливо вирішити без реалізації великомасштабних інноваційно-інвестиційних проектів, які вимагають значних обсягів фінансових та матеріальних ресурсів, що іммобілізуються з господарського обороту на досить тривалий час.

Підприємства, які формують стратегічну поведінку на основі інвестиційно-інноваційного підходу мають можливість завоювати лідерські позиції на ринку, зберегти високі темпи розвитку, скоротити рівень витрат, домогтися високих показників прибутку.

Одним із методів оцінювання ефективності інвестиційно-інноваційної стратегії є економічний аналіз. Він є важливим елементом у системі управління діяльністю підприємства та являє собою процес дослідження інвестиційної активності, рівень інноваційного розвитку, ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності господарства.

Головною метою економічного аналізу інвестиційно-інноваційної стратегії підприємства є вибір найбільш ефективних інвестиційно-інноваційних проектів та обґрунтування програм їх реалізації. Процес проведення аналізу інвестиційної діяльності підприємства включає в себе наступні етапи: вибір та підготовку до аналітичного дослідження необхідної інформації; аналітичну обробку відібраної інформації, формування та упорядкування інформації;

інтерпретацію отриманої аналітичної інформації; підготовку висновків та пропозицій на основі отриманих результатів проведеного аналізу.

Економічний аналіз інвестиційної діяльності проводиться з метою виявлення рівня інвестиційної привабливості підприємства, джерел фінансування інвестиційних коштів на підприємстві та з'ясування забезпеченості інвестиційними коштами для реалізації інноваційних проектів.

В інших розвинених країнах світу найчастіше на практиці використовують такі методи аналізу інвестиційної діяльності як:

- метод порівняння з витратами, який застосовується для швидкого вибраковування проектів;
- метод розрахунку рентабельності і дає змогу визначити на скільки збільшаться кошти інвестора у розрахунку на одну грошову одиницю інвестицій:
- розрахунок цінності капіталу або чистий дисконтований дохід;
- метод внутрішньої норми рентабельності, який дає змогу виявити норму рентабельності ще не з амортизованого інвестованого капіталу [Аптекар С., 2007. с. 42-49].

Для українських підприємств характерне використання такої системи економічних показників, що визначають доцільність інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку, таких як: чистий дисконтований дохід, індекс рентабельності інвестицій, внутрішня норма рентабельності, строк окупності інвестицій.

Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності на підприємстві проводиться за такими основними етапами:

- 1) попередній аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності, що включає в себе аналіз діяльності підприємства та його потенціал;
- 2) перспективний аналіз інвестиційно-інноваційної розвитку, включає в себе аналіз можливих варіантів розвитку підприємства і визначення потреб в інвестиціях та інноваціях;
- 3) оперативний аналіз виявляє стан поточної аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності, кількість витрат на дану діяльність, її результативність;

4) ретроспективний аналіз виявляє ступінь досягнення підприємством його стратегічних цілей;

5) завершальний етап аналізу включає в себе оцінку впливу аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності на фінансовий стан підприємства [Денисенко М. П., Ілляшенко С. М. та ін.. 2008. 1050 с.]

Тому, система економічного аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності повинна включати в себе:

1) аналіз показників фінансового стану підприємства, зокрема показники ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та фінансової стабільності підприємства, що дозволяє виявити на скільки підприємство є інвестиційно привабливим та на скільки воно здатне забезпечувати реалізацію інвестиційно-інноваційних проектів;

2) аналіз показників виробничої діяльності підприємства, зокрема норму прибутку, рівень рентабельності виробництва для виявлення необхідності та здатності підприємства здійснювати інвестиційно-інноваційну діяльність;

3) аналіз інвестиційної діяльності підприємства, який включає визначення показників чистого дисконтованого доходу, коефіцієнт дисконтування, індексу рентабельності інвестицій, терміну окупності інвестицій, коефіцієнтів фінансової автономності інвестиційних проектів, коефіцієнтів результативності інвестиційної діяльності, які дозволяють оцінити поточний стан інвестиційної діяльності підприємства та резерви підвищення ефективності даної діяльності на підприємстві;

4) аналіз інноваційної діяльності підприємства, який включає визначення показників фінансової автономності інноваційних проектів, терміну окупності інвестицій, спрямованих на реалізацію інноваційних проектів, коефіцієнт ефективності інвестицій підприємства в інноваційну діяльність, показник частки прибутку від інноваційної діяльності, що дозволяють зробити оцінку поточного стану інноваційної діяльності підприємства, забезпеченість інноваційної діяльності інвестиційними ресурсами та виявити резерви підвищення ефективності даної діяльності.

На всіх стадіях інноваційно-інвестиційного процесу існує необхідність прийняття управлінських рішень щодо формування та використання фінансових ресурсів. Від їх якості істотно залежать перспективи економічного розвитку підприємства [Стецюк П. А., 2015. С. 54-61].

Звідси, на сільськогосподарських підприємствах для повного аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності доцільно використовувати систему комплексного аналізу, яка включає в себе: аналіз фінансового стану підприємства; аналіз виробничої діяльності підприємства; аналіз показників інвестиційної діяльності підприємства та аналіз показників інноваційної діяльності підприємства, що дозволить дослідити поточний стан підприємства та стан інвестиційно-інноваційної діяльності, фактори, що безпосередньо впливають на інвестиційно-інноваційну діяльність підприємства та виявити резерви підвищення економічної ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності аграрних формувань.

Список використаної літератури:

1. Аптекарь С., 2007. Оцінка ефективності інвестиційних проектів. *Економіка України*, № 1. С. 42-49.
2. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід, 2008: *монографія* / [М. П. Денисенко, С. М. Ілляшенко, та ін.] ; ред. М. П. Денисенко, Л. І. Михайлова. Суми : Університетська книга, 1050 с.
3. Стецюк П. А., 2015. Методологічні аспекти управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. № 1. С. 54-61.

ЗАХОДИ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання прямо залежить від конкурентоспроможної продукції, яку виробляє і реалізує дане підприємство. Звісно, якісно вироблена продукція з екологічно чистої сировини, відповідність її міжнародним стандартам та вимогам – це найголовніші її ознаки та властивості, які посилюють конкурентні можливості на ринку, підвищують попит та максимально задовольняють потреби вимогливих та вибагливих споживачів. Досвід світового господарства показує, що висока якість продукції є результатом професіоналізму працівників та впроваджень розробок, новинок, інновацій науково-технічного прогресу.

При оцінці сучасних тенденцій розвитку підприємств аграрного сектору потрібно врахувати те, що ринок сільськогосподарської продукції як єдиний цілісний елемент економіки практично відсутній, що зумовлено рядом факторів: недостатньо розвинутою інфраструктурою заготівлі, зберігання і збуту продукції; прозорістю угод на аграрному ринку, що призводить до циклічних цінових сплесків і непаритетного розподілу прибутків між аграрними виробниками й торговельними компаніями (Сітковська, 2012, с. 6-9).

Тому важливою складовою у діяльності підприємств є зберегти на довгостроковий період поступове підвищення якості виробництва продукції. Це нелегке завдання. Адже в умовах постійних змін, нестабільності, перемін смакових потреб споживачів важко підприємству втримати свою продукцію на конкретному сегменті ринку довготривалий період. Треба постійно підвищувати професійний рівень, паралельно вивчаючи і переймаючи світовий досвід. Зрештою, такі явища є об'єктивним процесом, що спричинені дією

економічного закону про зростання потреб. Поліпшення якості продукції та ефективного використання нецінових факторів – це прямий шлях отримання підприємством переваг над конкурентами на тривалий період, за який можна не тільки змінювати ціну, але і удосконалювати продукцію, вносити необхідні коректування чи зміни у технологічні процеси самого виробництва.

Головними шляхами посилення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств є: розширення асортименту; виробництво за європейськими стандартами, враховуючи екологічність, умови та тривалість зберігання, упакування і доступність; активізація рекламних послуг компаній; стимулювання продажів за рахунок проведення різноманітних акцій, ярмарків, агровиставок, розпродаж; розширення обсягів виробництва для збільшення частки на ринку продукції регіону, країни та закордону.

Підвищення конкурентної спроможності – це процес якісних та кількісних змін, який вимагає ефективного управління та стратегічного підходу. Так як зміни стосуються всіх організаційних складових, а саме: працевлаштування, структури кадрів управління і виробництва, зайнятості працівників, досвіду, стажу, професіоналізму та кваліфікації, наявного обладнання та технології, продукції, ринків збуту тощо, то стосовно цього головним напрямом підвищення конкурентної спроможності є розробка стратегії підвищення ефективності виробництва та його конкурентоспроможності з огляду всіх аспектів сприяння та протидії.

Також сам процес посилення конкурентної спроможності підприємства вимагає врахування специфіки взаємозалежностей між елементами організації виробництва і потребує оптимального процесу активного прийняття рішень, враховуючи плани, самі цілі та методи реалізації стосовно підвищення конкурентоспроможності. При цьому підрозділ управління підприємством обов'язково має: встановити об'єктивну оцінку фактичного стану підприємства; окреслити концепцію та шляхи підвищення конкурентної спроможності; реально і суттєво довести потребу та необхідність суттєвих змін; безпосередньо показати та відкрито пояснити очікувані прогнозуючі результати щодо вдосконалення діяльності суб'єкта (Гончарук, 2014, с. 145-147).

Враховуючи маркетингову стратегію, розширення ринку може здійснюватися за такими шляхами: активний пошук нових клієнтів, посередників та споживачів, як потенційних, які не знають про наявність даної продукції; пошук нових потреб, який орієнтує виробника на вдосконалення та запровадження новітніх тенденцій, сфер та засобів використання власної продукції. Це може відбуватися з ініціативи як споживачів, так і через урізноманітнення потреб; зростання обсягів споживання продукції, яке відбувається завдяки рекламній кампанії, що посилює збільшення кількості та обсягу споживання продукції. Отже, пошук нових покупців, посередників чи споживачів та дослідження нових потреб є інтенсивним відтворенням стратегії розвитку ринку, а паралельно розширення обсягів споживання – це стратегія освоєння та володіння великою часткою ринку.

Сільськогосподарським підприємствам доцільно звернути увагу на стратегію конкуренції в залежності від наявної фактичної позиції на ринку, особливо це стосується аутсайдерів ринку. Ціль даної стратегії – це розкрити джерела кризового стану чи явища, встановити причину та порекомендувати способи їх усунення у найоптимальніші строки. Потрібно зосередитися на визначенні конкретних настанов, які стосуються діяльності, її стабільності чи зміни, радикальної реорганізації, переналаштування у ринковому середовищі, переоцінки сталих стратегій щодо конкуренції на ринку, проведення оперативного аналізу кризової чи ризикованої ситуації, яка склалася на ринку щодо конкурентів-виробників, а також аналіз та вивчення власної позиції підприємства щодо його конкурентних можливостей.

Список використаної літератури:

Сітковська, А. О. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: стан і перспективи. Економіка, фінанси, право. Київ, 2012. № 6. С. 6–9.

Гончарук А. О. Методи підвищення конкурентоспроможності підприємства. Управління розвитком. 2014. № 3. С. 145–147.

Копчак Ю. С.

к.е.н., доцент кафедри «Менеджменту і маркетингу»

ORCID: 0000-0002-0560-4204

Ярчук В. А

бакалавр спеціальності «Обліку і оподаткування»

ORCID: 0000-0002-5682-061X

ЕТИКА У БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩІ

Гідність, честь, доброта, совість, обов'язок і відповідальність – це моральні принципи та цінності, які протягом всього часу надавали життю сенсу. Тому етика як наука про чесність, гідність, мораль може створити в Україні нове сприйняття світу, яке спроможне піднести мораль над політичними, моральними, економічними процесами. Етика – це теорія про мораль, у широкому розумінні є системно обґрунтованими правилами, що визначають і регулюють стосунки між людьми [1, с. 61].

Психологічна культура є важливою, але є не головною умовою успішного бізнесу та управління. Менеджмент ХХІ ст. повинен брати за основу моральні цінності. Саме тому є тенденція до підвищення ролі науки етичного спрямування при підготовці кваліфікованих керівників, менеджерів з ділової етики, етики ділового спілкування, етики бізнесу.

Етика як складова етичного ведення бізнесу та теорії управління визначає цілу систему моральних цінностей, параметрів, критеріїв у відносинах між споживачами та виробниками, юридичними особами, організацією та державою, керівниками та їх підлеглими. Етика також може виконувати свої функції у прийнятті управлінських рішень, а не тільки моральної оцінки, що допомагає знаходити вирішення етичних проблем у бізнесі, організації. Саме тому протягом багатьох десятиліть розроблялися правила та вимоги етики ділових відносин, які повинні майбутні менеджери засвоїти.

У науковій літературі вченні-економісти наводять визначення етики бізнесу. Доброва Н. В. вважає, що етика бізнесу – це правила, норми, що

регулюють відношення суб'єктів бізнесу [1, с. 62].

Прищак Д. М. зазначає, що етика бізнесу – це чесність, порядність, повага до партнерів, дотримання даного слова, здатність ефективно функціонувати на ринку згідно з діючими законами, встановленими правилами і традиціями [2, с. 19].

Кожушко О. В. трактує поняття етика бізнесу – як складова етики ділових відносин, яка досліджує особливості функціонування і розвитку моралі у сфері підприємницької, комерційної діяльності і формулює для цієї сфери відповідні рекомендації [3].

Проаналізувавши вище наведені трактування можна сформулювати власне твердження. На нашу думку «Етика бізнесу» – це теорія про мораль у бізнес середовищі спрямована на створення системи цінностей у керівників та працівників та покращення культури організації в цілому.

Під час становлення етичних засад ведення бізнесу сформувався термін соціальної відповідальності бізнесу.

Соціальна відповідальність – це соціальне явище, що являє собою добровільне та свідоме виконання, використання і дотримання суб'єктами суспільних відносин, приписів, соціальних норм, а у випадку їхнього порушення – застосування до порушника заходів впливу, передбачених цими нормами [4, с. 9].

У господарюванні вважається, що бізнес виявляє свої соціальну відповідальність через отримання прибутку, водночас не порушуючи жодного нормативно-правового регулювання в країні, де відбувається діяльність. Максимізуючи прибуток підприємство, сприяє власному економічному зростанню, а тим самим збільшує економічне зростання в країні господарювання. У даній системі основними принципами є особисті інтереси бізнесу, який також включає дотримання робочої етики. Концепція соціальної відповідальності бізнесу розвивалася на основі посилення в розвитку бізнесу фактора соціальних інтересів та корегування діяльності бізнесу суспільством.

Соціальна відповідальність може впливати не тільки на покращення іміджу організації, але й гарантує конкурентоспроможність на довгострокову

перспективу, впровадження продукції чи послуги на нові ринки.

Розвиток суспільства, моральне вдосконалення поступово підвело до того, що на початку ХХ ст. у сфері бізнесу почали створюватися зовсім інші цінності, відбувся процес поетапного поєднання бізнесових і моральних пріоритетів.

У даний час постають етичні принципи ведення діла: поважай право приватної власності, люби та поважай людину, будь вірним своєму слову, живи за доходами, будь цілеспрямованим, поважай владу.

При дотриманні принципів ведення справ, розуміння, що собою являє етика бізнесу і наскільки вона є важливою, можна вивести бізнес на значно вищий рівень.

Список використаних джерел

1. Доброва Н. В., Осипова М. М. Основи бізнесу: навч. посібник. Одеса: 2018 305 с.
2. Прищак Д. М., Лесько О. Й. Етика та психологія ділових відносин: навч. посібник. Вінниця: ВНТУ, 2016. 151 с.
3. Етика бізнесу: формування етичної психології культури майбутнього менеджера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://conf.vntu.edu.ua/humed/2010/txt/Kozhushko_Reutskyi.php
4. Охріменко О. О., Іванова Т. В. Соціальна відповідальність: навч. посібник. Київ : НТУУ «КПІ», 2015. 173 с.

Редзюк Є. В. *к.е.н., доцент, с.н.с.*
сектор міжнародних фінансових досліджень
ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України
м.Київ
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5592-5121>

АКТУАЛЬНІ ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Відповідальне реформування агропромислового комплексу (АПК) України пов'язане із забезпеченням цієї галузю продовольчої безпеки, крім того, АПК суттєво впливає на зниження рівня бідності і безробіття в нашій країні, забезпечує основу для сталого розвитку як сільських територій, так і міст. Тому, на наш погляд, необхідно сформувати шляхи реформування АПК України, які б надали динамічний і системний розвиток цій галузі.

Останні 5 років Україна реформувала власну економіку та намагалась наблизитись до країн ЄС, але, на жаль, в значній мірі форма, піар і зовнішня оболонка реформ не відповідала сутнісному наповненню та справжнім європейським практикам. Тому маємо нереформовані майже всі сектори економіки та наднизькі обсяги зростання ВВП (2016 р. – 2,4%; 2017 р. – 2,5%; 2018 р. – 3,2%), що відстають від загальносвітових темпів економічного зростання (3,6%-3,8%) [1;2].

Для вирішення найбільш актуальних проблем АПК України, на наш погляд, необхідно сформувати якісні шляхи реформування за найбільш успішними світовими прикладами, які враховують наші умови і потенціал. Україна потребує для динамічного зростання АПК змін в державному регулюванні підприємницького сектору. Тому для подальшої успішної євроінтеграції на засадах сталого і системного розвитку необхідно здійснити низку ефективних регулятивних та законодавчих ініціатив для якісної зміни:

1. Формування якісних державних інститутів, що забезпечували б довіру, справедливість і неупередженість в українському суспільстві, відділивши дискреційні одноосібні рішення на прописані в законі прозорі рішення,

колегіальні рішення, рішення за європейськими стандартами. По максимуму використання кращої пропозиції (при закупівлях), по кадровим питанням – відкриті конкурси з відповідними профільними вимогами і наявністю чіткої програми розвитку в інтересах громадянського суспільства. Крім того, впровадження найкращих антикорупційних стандартів.

2. Покращення інфраструктури для інвестицій в Україну і її відповідність світовим стандартам (фінансово-банківська сфера, фондова біржа, транспорт, дороги, зв'язок, державне регулювання і допомога в реалізації інвестиційних проектів, науково-освітні програми і курси перепідготовки кадрів).

3. Впровадження податку на виведений капітал, а також зниження податкового тиску по податкам на фонд заробітної плати і з доходів фізичних осіб, впровадження персоналізації податкових рахунків (щоб кожний платник податків бачив скільки на його особовому рахунку медичних грошей, пенсійних грошей, грошей при тимчасовій непрацездатності або безробітті – але все це має сенс при забезпеченні низькоїінфляційної економіки /3-8%/). Розширення бази оподаткування для непродуктивного споживання та екологічно шкідливого підприємництва (ренти на ресурси, споживання тощо).

4. Демоніполізація та деолігархізація активів в Україні, яка має привести до розблокування суспільного соціально-економічного розвитку та підприємницьких ініціатив (орієнтація на вузьку спеціалізацію і вертикальну інтеграцію для крупних підприємств; відділення ЗМІ і медіа від інших видів діяльності, відділення банківської та страхової діяльності від інших видів діяльності; дотації і підтримка для малого бізнесу і приватних підприємців, а не крупного сировинного бізнесу; надання міноритарним акціонерам повноцінних прав і можливості на превалююче право в отриманні дивідендів).

5. Впровадження цільових механізмів та інструментів економічного зростання (наукогради, індустриальні парки, науково-технічні та інноваційні центри з максимально повним інфраструктурним забезпеченням – підключення до всіх комунікацій «під ключ»; юридичне, бухгалтерське, маркетингове і консалтингове забезпечення тощо). Для переробки та вирощування продукції

АПК з високою доданою вартістю створення зазначених інтелектуально-промислових центрів надасть суттєве якісне зростання, і містам, і селам.

6. Переорієнтація з непродуктивного фінансування ОВДП комерційних банків і міжнародних спекулянтів на кредитування реального сектору економіки, на фінансування експортних товарів (послуг) з високою доданою вартістю (надання кредитних довгострокових позик за європейськими ставками в гривні /5-9%/), страхування поставок, надання гарантій тощо).

7. Спрощення і вдосконалення законодавства, що регулює підприємницьку діяльність за стандартами країн ЄС. Реформування судів, правоохоронних і державних органів влади. Впровадження у вітчизняному судочинстві стандартів англійського права.

8. Забезпечення прозорих і зрозумілих правил щодо набуття права власності на землю в Україні (зробити прозорі реєстри на землю, виділити землі різних громад – сільської, районної, яка на відкритих конкурсах надається місцевим фермерам; місцевим середнім фермерським господарствам в межах областей проводити конкурси, а для крупних аграрних підприємств мають бути також відкриті конкурси на значні ділянки в межах всієї України).

Список використаної літератури:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Рост мировой экономики замедлится — прогноз ОЭСР /інтернет-портал «delo.ua» / 13.03.2019 // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/rost-mirovoj-ekonomiki-zamedlitsja-prognoz-oesr-350941/>
3. Редзюк Є.В. Держава і вітчизняне корпоративне управління – шлях до європейських цінностей чи в нікуди? / газета «Дзеркало тижня» / Рубрика: Макрорівень // Випуск №7 (403) // 23.02.2019 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://dt.ua/macrolevel/derzhava-i-korporativne-upravlinnya-shlyah-do-yevropeyskih-cinnostey-chi-v-nikudi-303670_.html

Коржев І. В.

*викладач вищої категорії Івано-Франківського
Івано-Франківського державного коледжу технологій та бізнесу*

Савляк М. І.

<https://orcid.org/0000-0001-9368-0524>

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

ПЛАНУВАННЯ НОВИХ ТОВАРІВ

Планування нових товарів - це систематичне прийняття рішення усіх аспектів розробки і управління продукцією підприємства, включаючи створення торгової марки, упаковки, систем збуту, сервісу тощо.

Критеріями товару-новинки виступає: технологія виробництва, функції споживання, нові групи споживачів.

З погляду споживача, новий продукт - це продукт за яким спостерігають, як він сприймається на ринку, як його купують.

Різноманітні методи прийняття відповідних рішень, великі втрати на виготовлення та збут нових товарів та особливі методика процесів планування нових товарів завжди використовують в маркетинговій політиці. Тому що, рішення підприємства щодо розробки і впровадження на ринок нових товарів пов'язані з великим ризиком. Отже, необхідно бути готовим до того, що ринок відкине створений товар, і мати наготові іншу нову ідею та маркетингову програму [1].

Розрізняють три способи планування товарів:

- узагальнений – визначення того, яку користь матиме товар для споживача, його основної ідеї та мети використання;
- конкретний – визначення фізичної сутності товару, його характеристик (габарити, маса, надійність, колір, ефективність, потужність тощо);

– розширений – визначення всього, що становить образ продукції та порядок її обслуговування (технічні рекомендації, гарантії, умови повернення тощо).

Згідно з цим розрізняють і три рівні створення товару:

– товар за задумом – тут констатується та вигода, яку отримає споживач від використання даного товару;

– товар у реальному виконанні – тут визначають рівень якості, комплекс властивостей та характеристик, специфічне оформлення, марочну назву;

– товар з підкріпленням – тут планують не тільки конкретний товар, але й умови його монтажу, поставки, торговельного кредитування, сервісу, гарантії, експлуатації [2].

Нині відома досить велика кількість методів розробки ідей нових товарів. Найпоширеніші з них такі:

– опитування споживачів, посередників, працівників самого підприємства. Таке опитування проводять служби маркетингових досліджень підприємства. При цьому створюються спеціальні системи стимулювання подання відповідних пропозицій, активізації інтелектуальної діяльності респондентів.

– метод синектики – використання аналогій з інших сфер життя, живої природи.

– «мозкова атака» («мозковий штурм») – нарада за участю 6-8 осіб (експертів з маркетингу, інших працівників підприємства), метою котрої є пошуку ідей нових товарів. Однією з основних особливостей мозкового штурму є те, що критика запропонованих ідей не допускається, щоб не стримувати творчої активності учасників. Мозковий штурм буває класичний, анонімний (особи експертів невідомі), конструктивний (розробка конструктивних ідей), деструктивний (розробка деструктивних ідей), типу «а також», у вигляді творчої співпраці та ін.

– стеження за діяльністю конкурентів. Цей метод дає можливість виявити факти успіху чи невдач конкурентів, проаналізувати їхні причини і в

дальшому, вносячи відповідні корективи, творчо використати цю інформацію в діяльності власного підприємства.

– метод контрольних запитань передбачає складення переліку запитань стосовно того, наприклад, що можна поліпшити в певному конкретному товарі чи послугі. Такі запитання пропонуються для відповіді спеціальній групі експертів.

– морфологічний аналіз – це виділення найважливіших параметрів товару (наприклад, форма, матеріал і місткість упаковки) та вивчення всіх можливих співвідношень між ними.

– метод поєднань – порівнювання кількох товарів з метою знайти взаємозв'язок між ними і новим товаром [3].

Отже, багато ідей нових товарів постають також як наслідок вивчення потреб технологічних процесів, демографічних змін та чинників. Усі етапи планування нової продукції потрібно здійснювати дуже швидко, оскільки внаслідок роботи конкурентів, можна втратити свою частку на ринку. Скорочення строків освоєння підвищує конкурентоспроможність фірм. Зрозуміло, що витрати на новий товар мають окупитися в найближчий час, до того, як припиниться попит на нього, із-за появи нових конкуруючих товарів, які будуть мати кращі складові. Проаналізувавши статистику компаній, які займаються проектуванням товару, можна помітити, що затримка на рік у проектуванні товару зменшує прибутки фірми більше ніж у 2 рази.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бородкіна Н.О. Маркетинг: Навч. Посібник. К.: Кондор, 2015.340 с.
2. Шканова О. М. Маркетингова товарна політика: Навч. посіб. - 2-ге вид., стереотип. К.: МАУП, 2013.
3. Основи менеджменту та маркетингу. URL <https://core.ac.uk/download/pdf/153576615.pdf>

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТОВАРОВИРОБНИКІВ ЗЕРНА

Аграрний потенціал України з кожним роком зростає значною мірою за рахунок виробництва і реалізації зернових культур. Національні товаровиробники забезпечують споживчий ринок, формують частку державного продовольчого резерву шляхом закупівлі продовольчого зерна на аграрній біржі, державного насінневого фонду, можливості інтервенційного фонду. Однак продовольчу безпеку формує не лише зернова група, а й інші види сільськогосподарської продукції, що мають складати повноцінний раціон споживання. Нажаль, на цьому етапі починаються проблеми як економічного, так і соціального значення, слабкий стан розвитку інституціональної складової, глобалізаційні виклики тощо. Тому зростає роль у дослідженнях, що стосуються формування системи економічної безпеки, яка б дозволяла максимально просто з точки зору методики та результативно з позиції упередження загроз забезпечити стан безпеки та розвитку товаровиробників зерна.

Економічна безпека України – це стан національної економіки, який дає змогу зберегти стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [1]. Економічна безпека товаровиробників, як суб'єктів зернового ринку, не знаходить формулювання на законодавчому рівні та у документах нормативно-інструктивного характеру. Проте, на нашу думку, питання захисту інтересів первинної ланки виробництва є вкрай важливою стратегічною задачею, у вирішенні якої має приймати участь держава через створення та

вдосконалення інституційної інфраструктури, нормативно-правового регулювання питань власності, безпеки діяльності та захисту інтересів товаровиробників.

Результати наших наукових досліджень показали, що забезпечення економічної безпеки товаровиробників зерна в своїй методологічній основі має визначати механізми формування пріоритетів в умовах ринкової глобалізації, особливо для малих та середніх господарств, які здебільшого працюють в умовах невизначеності і ризику. Одним інструментів забезпечення такого механізму є когнітивне моделювання еventуальної стратегії інноваційної складової економічної безпеки підприємств зернової галузі.

Когнітивний підхід до моделювання спрямований на розробку формальних моделей і методів, з урахуванням у них когнітивних можливостей (сприйняття, представлення, пізнання, розуміння, пояснення). Особливості когнітивного моделювання дозволяють віднести його до інтелектуальних технологій, на основі яких можлива розробка інтелектуальних систем підтримки прийняття рішень. Моделлю у задачах когнітивного моделювання нестабільних систем (наприклад, ціни, природно-кліматичні, недобросовісні розрахунки контрагентів тощо) умови виступає когнітивна карта, яка відображає суб'єктивні уявлення (індивідуальні або колективні) про проблеми або ситуації, пов'язані з функціонуванням і розвитком системи. Основними елементами когнітивної карти є базисні фактори та причиннонаслідкові зв'язки між ними [2].

Когнітивне моделювання економічної безпеки товаровиробників зерна має спільні риси і відмінності для різних за розмірами, за управлінською та виробничо-організаційною структурами підприємств. Спільні ознаки передбачають, що всі товаровиробники у своїй діяльності фактично або потенційно перебувають у стані небезпеки, загроз, ризиків та невизначеності. Особливо важливо розглядати такі складові з врахуванням чинника зовнішньоекономічних та природних впливів. Різниця полягає в умовах господарювання, позиції на ринку, його кон'юнктури, можливостях утримання окремого підрозділу служби економічної безпеки.

Основне призначення когнітивної моделі – допомогти експерту в процесі пізнання і розробити правильне рішення проблемних ситуацій у складних слабкоструктурованих системах. Когнітивна модель пояснює, на який складовий елемент або взаємозв'язок елементів необхідно впливати, з якою силою і в якому напрямку, щоб досягнути мети з найоптимальнішими витратами [3].

Система управління на підприємствах зернової галузі має бути адаптивною до виникаючих загроз, яка б могла у спрощеному вигляді когнітивної моделі досліджувати можливі сценарії виникнення кризових ситуацій, особливо в умовах невизначеності, знайти причинно-наслідковий зв'язок. Когнітивне моделювання, як елемент інноваційної складової у забезпечення економічної безпеки товаровиробників зерна впливатиме на покращення якості продукції, збільшення прибутків при зменшенні цінових ризиків, втрат від недосконалої логістичної інфраструктури.

Зернова галузь та суб'єкти її господарювання на сьогодні виконують практично місіонерську функцію забезпечення продовольчої безпеки не тільки національного споживача, але й за межами України. Однак такі цілі викликають загрози недосконалому структурному використанню земельних ресурсів, зернового фонду, погіршення екологічної ситуації, нерозвинену соціальну функцію відповідальності бізнесу, що в стратегічній перспективі може загрожувати втратою конкурентних позицій товаровиробниками зерна, якщо вчасно не диверсифікувати виробництво відповідно до вимог глобалізаційних викликів.

Список використаної літератури

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13>. Дата звернення 27.04.2019 р.
2. Кузьмінська Н.Л. Прогнозування інноваційного розвитку підприємств олійно-жирової промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к-та економ. наук : 08.00.04. Київ, 2014. 23 с.
3. Макарова Г. Когнітивне моделювання у прогнозуванні економічного потенціалу підприємства. Вісник КНТЕУ. № 4. 2013. С. 81-90.

ВВЕДЕННЯ В ДІЮ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Створення механізму державного регулювання розвитку біоекономіки передбачає визначення конкретних об'єктів регулювання та цілі, котрі потрібно трансформувати в критерії регулювання. Об'єктом державного регулювання є розвиток біоекономіки, необхідно визначити конкретні кількісні цілі її розвитку за певний період, які повинні бути зазначені в Державній стратегії розвитку біоекономіки до 2030 р.

Розглядаючи методи державного регулювання розвитку біоекономіки, можемо систематизувати їх за певними критеріями (рис. 1).

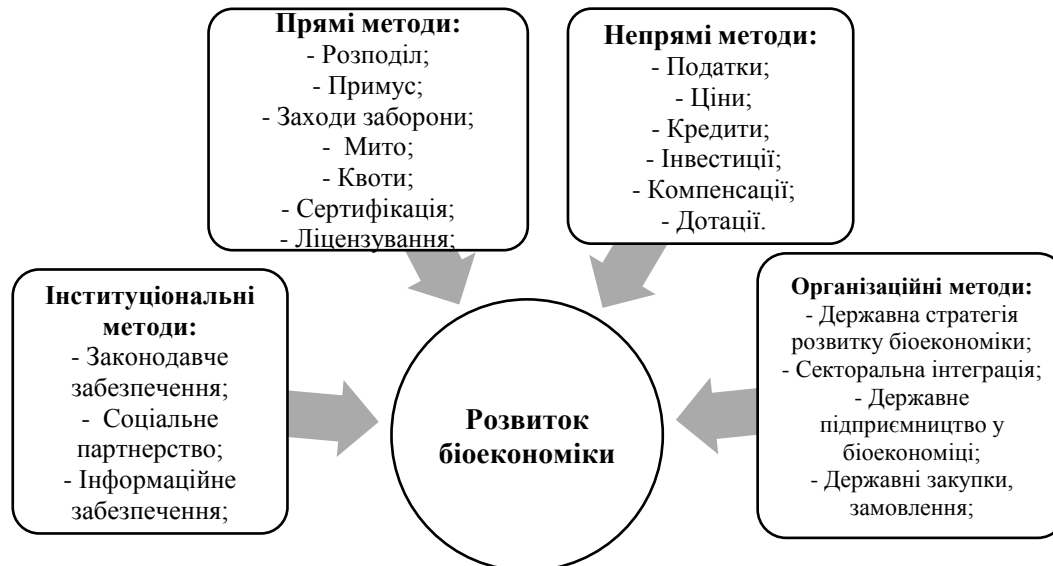


Рисунок 1 - Система методів державного регулювання розвитку біоекономіки

Вважаємо, що розвиток біоекономіки вимагає поєднання прямих та непрямих методів регулювання, які згладжуватимуть провали ринкової економіки і в свою чергу сприятимуть ефективному розвитку біоекономіки.

Найбільш ефективним та дієвим інструментом державного регулювання розвитку біоекономіки на сучасному етапі – механізм соціального партнерства, який передбачає вирішення інтересів кожного суб'єкта та забезпечує досягнення стратегічних цілей розвитку держави.

Організаційні методи передбачають формування секторальної інтеграції, яка передбачає створення системи господарських зв'язків у процесі обміну результатами діяльності секторів біоекономіки, розвиток і підтримку інфраструктури біоекономіки.

Для реалізації механізму державного регулювання розвитку біоекономіки необхідна певна сукупність ресурсів, під час використання яких реалізуються методи регулювання та забезпечується виконання стратегічних цілей. Цей крок передбачає формування державного бюджету з урахуванням необхідності виділення коштів на розвиток інноваційного потенціалу, котрий є основою розвитку біоекономіки [Бутенко, 2017, с. 54-66], формування інвестиційних проектів розвитку конкретних структур біоекономіки. У такий спосіб, державне регулювання розвитку біоекономіки можна визначити як сукупність конкретних форм, методів, засобів, інструментів, інститутів та правових форм, які застосовуються в процесі реалізації відповідної державної політики для регулювання виробничо-економічних та суспільних відносин між основними суб'єктами відповідно до основних цілей сталого розвитку держави. Модель державного регулювання розвитку біоекономіки зображено на рис. 2.

Звідси, основним завданням державного регулювання розвитку біоекономіки є забезпечення добробуту населення та можливості регенерації природної системи. Основною функцією при цьому є організація життя в суспільстві з метою забезпечення умов для нормальної його життєдіяльності та забезпечення можливості реалізації потреб майбутніх поколінь, що потребує комплексного регулювання з урахуванням інтересів усіх зацікавлених осіб.

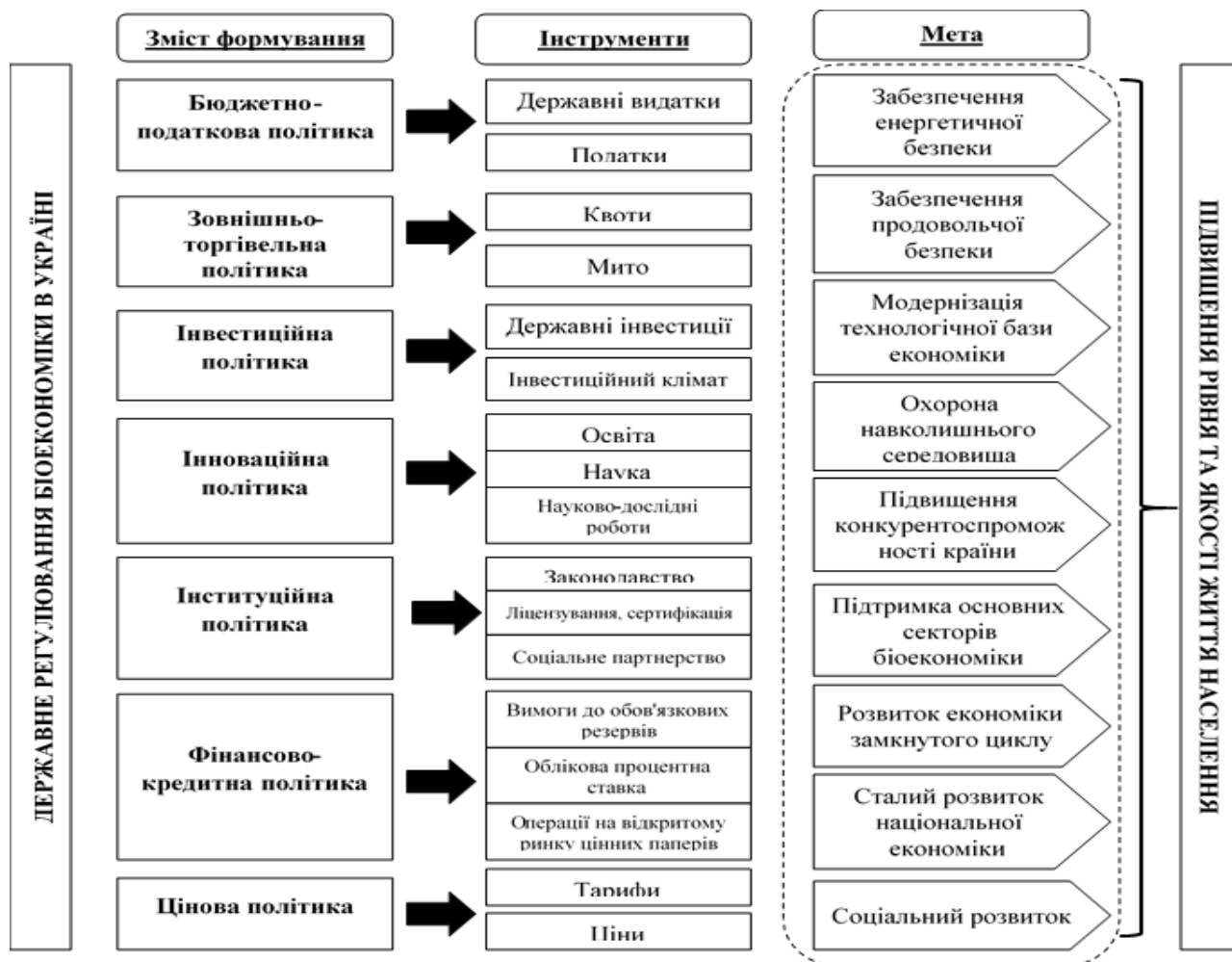


Рисунок 2. Модель державного регулювання розвитку біоекономіки*

*Побудовано на основі [Бутенко, 2018, с. 37-42].

Комплексне та збалансоване врахування всіх цих інтересів можна забезпечити використовуючи такий інститут державного регулювання розвитку біоекономіки, як соціальне партнерство.

Список використаної літератури:

1. Бутенко, В.М., 2017. Інноваційний розвиток України як основа формування біоекономіки. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. Vol. 3. № 1. P. 54-66.
2. Бутенко, В. М., 2018. Формування моделі державного регулювання розвитку біоекономіки. *Причорноморські економічні студії*. Вип. 26(1). С. 37-42.

Прядко О. М.

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

Остап'юк Б. Б.

*бакалавр економічного факультету
спеціальності “Облік та оподаткування”*

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-6307-8759>

*ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника”
м. Івано-Франківськ*

ЗАСТОСУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЇ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Будь-який бізнес починається з бізнес-ідеї, яка є потенціалом підприємництва. Вибірання бізнес-ідеї – це один з найскладніших та важливих процесів у створенні підприємницької діяльності. Неправильно вибрана бізнес-ідея може вплинути, у свою чергу, до втрати часу, а також до втрати коштів, які вкладаються у її розвиток. Тому, потрібно відповідально відноситись до вибору тієї справи, якою хоче підприємець займатись в житті.

Подання та правильне формулювання ідеї призведе до того що буде можливість визначити діяльність підприємства в подальшому житті. Однак зазвичай для продовження підприємницької діяльності потрібні все нові та цікаві ідеї.

Підприємницька ідея – це вже більш цілісне сприйняття про доцільність та можливість займатися конкретним видом підприємницької діяльності, а також абсолютне усвідомлення мети та завдання такої діяльності, шляхів та заходів її досягнення.

Розвиток підприємства певною мірою залежить від обраної сфери діяльності, стратегії й методики управління та правильно поставленої мети.

Вирішуючи проблему створення нового підприємства, підприємець повинен обрати сферу своєї діяльності, врахувати можливості вкладення в справу власного і залученого капіталу, визначити строки окупності фінансових ресурсів [2].

Основою формування підприємницьких ідей є знання про:

- товарний ринок;
- географічні або структурні "розриви" у системі суспільного виробництва;
- досягнення науки та техніки, розвиток НТП;
- нові можливості застосування вже виробленого товару або продукту;
- не усвідомлені споживачем або не задоволені споживчі запити [1].

Нові ідеї, що готуються для реалізації, повинні бути обґрунтовані економічно. Цей вибір має здійснюватись на базі порівняльного аналізу з декількох можливих варіантів для реалізації ідей. Перед проведенням такого аналізу треба оцінити достатність умов та наявність технічних та фінансових можливостей для реалізації ідей. Вже на цьому етапі деякі ідеї можуть бути відкинуті (просівання бізнес-ідей). Основним критерієм порівняння ідей є їхня економічна ефективність.

Кожен підприємець самостійно обирає свою техніку реалізації бізнес-ідеї. Проте існує загальне правило: при готовності реалізувати ідею потрібно скласти загальну схему цієї реалізації, яка виявляє, чи все до неї включене; дає можливість сформулювати деталізовані питання по кожному кроку й знайти шляхи їх розвитку. Коли загальна схема зрозуміла по всіх позиціях, можна переходити до конкретних попередніх розрахунків, які зручніше за все виконувати в рамках бізнес-плану.

Існують різні методи пошуку бізнес-ідеї, але найкраще вибирати методом мозкового штурму. Коли спочатку збираються спеціалісти в яких складові розуму прихильні до генерування ідей, вони записують усі варіанти видів бізнесу, що приходять у голову, навіть найбільш безглузді та нездійсненні, без обговорення тоді після складання великого списку ідей можна приступити до їх аналізу інформації та вибору найбільш вдалої ідеї. Генерування ідей краще проводити разом з майбутніми співзасновниками або просто з друзями й знайомими. Необхідно стимулювати найбільш оригінальні ідеї, навіть якщо підприємець не розуміє, як на такій діяльності взагалі можна заробляти. Насамперед потрібно записати все те, чим підприємець хоче та любить

займатися або в якій галузі підприємець вже має досвід роботи, тому що знання відіграють важливу роль у підприємницькій діяльності.

Кожна ідея потребує різний проміжок часу, певного зусилля та грошових еквівалентів. В цьому аспекті для підприємця важливо не упустити наявні можливості, які не завжди ясно проглядаються, новий товар завжди приманює покупців своєю таємничістю.

Для того щоб правильно визначити бізнес-ідею потрібно спочатку провести дослідження щодо інтересів споживачів, які являються основним джерелом формування ідеї виготовлення нового продукту чи послуги.

ЛІТЕРАТУРА

1. Основні поняття бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://bibliograph.com.ua/biznes-41/23.htm>

2. Вибір бізнес-ідеї [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://pidruchniki.com/1212110842046/menedzhment/vibir_biznes-ideyi

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПОТЕНЦІАЛУ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

На сьогоднішній день в Україні процес формування інноваційної системи в аграрній сфері відбувається за дуже несприятливих умов – недостатнє забезпечення наукової сфери матеріально-технічними ресурсами, брак фінансування інноваційних розробок, високі відсоткові ставки за користування кредитами, високий рівень ризику інновацій, низький рівень платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників, слабка інформаційна база, втрата висококваліфікованих працівників і низький рівень освіченості працівників сільського господарства.

Важливою конкурентною перевагою подальшого економічного розвитку та підвищення ефективності аграрної сфери є впровадження інновацій. Однак у сільському господарстві інноваційна діяльність має низку особливостей, що пов'язано з наявністю живих організмів, сезонністю виробництва продукції, підвищеними ризиками. Проте із впровадженням інновацій в аграрну сферу зростає продуктивність тварин, врожайність рослин тощо.

Інноваційна діяльність у сільському господарстві повинна проходити чотири етапи: розробка, апробація та перевірка, відтворення інновацій, впровадження їх у виробництво. Важливою сполучною ланкою їх функціонування виступає ринок інноваційної продукції, через який здійснюється реалізація інновацій в аграрній сфері.

Розвиток інноваційної діяльності аграрної сфери повинен здійснюватись на системній основі, тобто забезпечувати створення інноваційної продукції в землеробській, рослинницькій і тваринницькій галузях. У світовій практиці існують різні напрями запровадження інновацій у тваринництві.

Таблиця 1. Напрями запровадження інновацій в галузі тваринництва у світовій практиці

Напрямок запровадження інновацій	Методи й заходи	Переваги	Недоліки
Підвищення якості утримання корів, їх комфорту та гігієни	Використання піщаного настилу	Краще пристосування до боксу, значно більша чистота, зниження затрат на обладнання	Неможливість використання господарського гною
Застосування автоматизованих технологічних ліній доїння корів і роздавання кормів	Засоби автоматизованого обліку молока	Вища продуктивність корів, автоматизований облік молока	Застосовують на малих фермах (16-32 корови)
Застосування ековідгодівлі тварин	Кормові суміші, що містять дозволених біоорганізмів високоякісні джерела білків	Поліпшення якості продукції тваринництва	Можливість потрапляння генномодифікованих продуктів (соєвий шрот), антибіотиків і пребіотиків
Нормована годівля худоби	Застосування мобільних кормозмішувачів	Збалансований раціон із високим рівнем концентрації енергії	Складний комплекс обладнання
Новітні системи доїння	Високопродуктивні конвеєрно-кільцеві установки типу «карусель»	Потоковість процесу доїння, висока продуктивність, зручність в автоматизації та промисловій спеціалізації праці операторів	Застосовують на великих молочних фермах (понад 2010 корів)

Для активізації інвестиційно-інноваційних процесів в аграрній сфері на державному рівні необхідно вжити низку заходів:

- надати пільги підприємствам, які створюють інноваційний продукт;
- надання кредитів фінансово-кредитним установам, підприємствам, що займаються інноваційною діяльністю;
- забезпечити гарантії уряду під інвестиційно-інноваційні проекти, які здійснюються на умовах валютної самокупності та імпортозаміщення;
- забезпечити гарантії уряду під іноземні кредити на середньорічній та довгостроковій основі з пільговим періодом погашення та помірною відсотковою ставкою;

впроваджувати широкомасштабні програми залучення інвестицій в основні галузі аграрної сфери;

забезпечити сприятливі нормативно-правові, економічні, організаційні умови для роботи іноземного капіталу в прикордонних територіях;

створити механізм взаємодії іноземного інвестора й органів державної та місцевої влади.

Вплив інноваційного фактору на аграрні підприємства як країни, так і Львівської області зокрема, має відбуватися шляхом узгодження інноваційно-інвестиційної політики з науково-технічною, бюджетно-фінансовою, грошово-кредитною, аграрною та зовнішньоекономічною політикою за умов досягнення єдності інтересів і злагоджених взаємовідносин між суспільством, державою, владою, аграрним бізнесом, громадськими і науковими установами. Основною метою державного регулювання інноваційно-інвестиційного забезпечення аграрних підприємств має стати координація злагодженої роботи усіх ланок господарського механізму в межах національної інноваційно-інвестиційної системи, налаштованого на продукування конкурентоспроможної високотехнологічної інноваційної продукції аграрного виробництва, на основі якої і має відбутися істотне прискорення економічного зростання конкурентоспроможного аграрного виробництва країни.

Отже, інвестиційно-інноваційна діяльність є важливою складовою системи заходів щодо прискорення розвитку сільського господарства, підвищення його конкурентоспроможності та ефективності. Основним її завданням є пошук розмаїтих способів залучення фінансових ресурсів для впровадження науково-технологічних розробок, які користуються попитом на ринку завдяки маркетинговим дослідженням і стимулам. Тому треба відновити зв'язки між наукою, освітою та реальною економікою, запровадити системну підтримку інвестиційно-інноваційних ініціатив вітчизняних та іноземних підприємств, розташованих на території Львівської області, розвивати дослідницький потенціал наукових та освітніх установ регіону.

НАПРЯМИ ЗМЕНШЕННЯ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПРИ ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗА ДОПОМОГОЮ АПАРАТУ ТЕОРІЇ ІГОР

Ринок аграрної продукції характеризується низькими бар'єрами входження, що створює висококонкурентне середовище. Великотоварні підприємства (агрохолдинги) мають значні конкурентні переваги за рахунок можливості використання інтенсивних технологій та інновацій. Ринкові трансформації аграрних підприємств характеризуються структурним дисбалансом аграрного виробництва. Висока конкуренція з агрохолдингами на традиційному ринку спонукають невеликі сільськогосподарські підприємства використовувати незаповнені ринкові ніші. Обрані стратегії є досить привабливими, забезпечуючи не тільки стабільні зростаючі доходи, але і захист від конкуренції. Визначення спеціалізації сільськогосподарського підприємства є важливим елементом його стратегічного розвитку. Однак прийняття оптимального рішення завжди супроводжується ризиком, який породжує невизначеність. Для отримання успіху в конкурентній боротьбі потрібен постійний моніторинг потрібних ринків, позицій підприємства, позицій конкурентів, смаків і переваг постійних споживачів, досліджень сильних і слабких сторін власної господарської діяльності, здатність та швидка пристосованість до змін ринку. Використання традиційних методів аналізу діяльності підприємств не дають комплексної оцінки становища підприємства на ринку. Використання методів теорії ігор при виборі спеціалізації сільськогосподарського підприємства дасть змогу зменшити ризики. Найбільшими ризиками, з якими стикається підприємство при визначенні

спеціалізації, є погодні ризики, оскільки погодні умови суттєво впливають на урожайність сільськогосподарських культур, а, отже, і на його прибутки.

Прийняття оптимального рішення завжди супроводжується ризиком, який породжує невизначеність. Невизначеність для прийняття рішення є досить широким поняттям. Воно зумовлюється і відображає об'єктивну неможливість отримання певного абсолютного знання про особливі внутрішні та зовнішні умови функціонування господарської діяльності, або неоднозначність параметрів. Невизначеність зумовлена неповноцінністю або неточністю інформації про умови підготовки та реалізації господарських рішень, у тому числі пов'язаних з ними витрат і прогнозуванні результатів. Невизначеність при виборі спеціалізації сільськогосподарського підприємства в значній мірі зумовлена непередбачуваними погодними умовами, які суттєво впливають на урожайність сільськогосподарських культур. Для вибору оптимального рішення в умовах невизначеності за допомогою теорії ігор необхідно керуватись певними критеріями, серед яких виділяють критерій Вальда (критерій максиміну), критерій оптимізму (критерій максимаксу), критерій песимізму (мінімізація мінімальних виграшів), критерій Севіджа (мінімізація ризику).

Застосовано апарат теорії ігор та проведено оцінку платіжної матриці при визначенні спеціалізації ТзОВ «Вербів» Бережанського району Тернопільської області за допомогою даних критеріїв. Проведені дослідження дають підстави для наступних висновків. За критерієм Вальда найкраще виробляти сою. Це означає, що незалежно від того, який стан погодних умов, сільськогосподарське підприємство при вирощуванні сої отримає гарантований прибуток на 1 га 10848 грн. При відмові від вирощування сої, у випадку найгіршої ситуації може бути отриманий виграш менший ніж 10848 грн. на 1 га. За критерієм оптимізму найкраще вирощувати озиму пшеницю. Це означає, що незалежно від погодних умов, підприємство при вирощуванні озимої пшениці, отримає гарантований прибуток на 1 га 694 грн. За критерієм песимізму найкраще вирощувати озиму пшеницю. Це означає, що незалежно від того, які погодні умови, при вирощуванні озимої пшениці, гарантований прибуток не менше 459 грн. При

використанні іншої стратегії, у випадку гіршої ситуації підприємством може бути отриманий виграш менший ніж 459 грн. на 1 га. За критерієм Севіджа найменш ризиковим є виробництво озимої пшениці і при будь-яких природних умовах підприємство гарантовано одержить прибуток в сумі 277,6 грн. на 1 га посівних площ. Суть аналізу за допомогою критерію Севіджа полягає у прагненні забезпечити вибір стратегії при найменшому ризику.

Аналіз обраних критеріїв дає підстави стверджувати, що підприємству слід вирощувати озиму пшеницю (співпадіння прийняття рішення за критеріями оптимізму, песимізму та Севіджа), хоча вона і забезпечує невисокий рівень прибутку. Виробництво цієї культури є найменш ризикованим для підприємства і буде забезпечувати хоча і невисокий, однак гарантований рівень прибутку. Максимальний рівень прибутку забезпечує виробництво сої, однак таке виробництво супроводжується найбільшим ризиком. Тому основною культурою і надалі повинна залишатись озима пшениця, а при визначенні структури посівних площ на виробництво сої слід виділяти незначні площі. Станом на сьогодні під озиму пшеницю відведено 24% посівних площ, а під сою 9%. Таке співвідношення доцільно зберігати і надалі з можливим незначним нарощуванням посівних площ під соєю.

Список використаної літератури:

1. Вітлінський В. В., Верченко П. І. Аналіз моделювання та управління економічним ризиком: навч.-метод. посіб. / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
2. Study on Employment in Rural Areas [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/agriculture/publi/reports/ruralemployment/sera_report.pdf [Дата звернення: 04.04. 2019].

ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ У НЕРУХОМІСТЬ

Інвестиційна нерухомість – це власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі чи споруди, розташовані на землі, які утримуються з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу (Назарбаєва, Тарасова, 2014). Іншими словами, об'єкт, який не використовується для виробництва та постачання товарів чи надання послуг, також не використовується для продажу чи адміністративних цілей, а це нерухоме майно призначене для здачі в оренду або приросту власного капіталу, то його сміло можна віднести до інвестиційної нерухомості. Але слід звернути увагу, що далеко не завжди нерухоме майно, яке здається в оренду, є інвестиційною нерухомістю. Адже, якщо певний об'єкт здається в оренду тимчасово і підприємство в найближчому майбутньому планує знову повернути його до операційної діяльності, тобто утримувати з метою використання для виробництва, постачання товарів чи надання послуг, або ж для адміністративних цілей, то таке нерухоме майно не можна назвати інвестиційною нерухомістю.

Інвестиційна нерухомість є активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство надалі в майбутньому отримає економічну вигоду (тобто орендні платежі та/або збільшення власного капіталу) від її подальшого використання, а також, якщо її первісна вартість може бути достовірно визначена (Назарбаєва, Тарасова, 2014). Придбана чи створена інвестиційна нерухомість зараховується на баланс підприємства за первісною вартістю. Розглянемо, що ж таке первісна вартість інвестиційної нерухомості – це її вартість, визначена на дату початку

використання інвестиційної нерухомості, включаючи також загальні суми витрат на її створення. Сама інвестиційна нерухомість складається з таких витрат (Назарбаєва, Тарасова, 2014): 1) суми, що сплачуються постачальникам (продавцям) та підрядникам за виконання певних їх робіт; 2) реєстраційні збори, державне мито та подібні платежі, що здійснюються для придбання чи отримання прав на інвестиційну нерухомість; 4) суми непрямих податків у зв'язку з придбанням чи створенням інвестиційної нерухомості (якщо вони не відшкодовуються підприємству); 5) юридичні послуги, комісійні винагороди, пов'язані з придбанням інвестиційної нерухомості; 6) інші витрати для доведення інвестиційної нерухомості до стану, який дозволяє використовувати певний об'єкт для запланованих цілей.

Підприємство на дату балансу відображає у фінансовій звітності інвестиційну нерухомість за справедливою вартістю або за первісною вартістю, зменшеною на суму амортизаційних відрахувань з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигоди від її відновлення, що визначаються П(с)БО 28 «Зменшення корисності активів» (Назарбаєва, Тарасова, 2014).

Інвестиції відіграють значну роль у розвитку економічних процесів та економіки загалом. Прямі іноземні інвестиції мають підвищувати міжнародну інвестиційну позицію України та сприяти зменшенню зовнішнього боргу (Ємець, 2017, с.221). Головним завданням на сьогодні є створення сприятливої інвестиційної привабливості країни, адже ми та наша економіка зможемо отримати необхідні ресурси для подальшого розвитку.

Спад економіки і в тому числі іноземних чи вітчизняних інвестицій, спричинив збройний конфлікт у нашій країні. Нестабільність на Сході країни має на меті остаточно зруйнувати інвестиційну привабливість України, створити постійний соціальний конфлікт, завдати максимальних збитків економіці та викликати її дестабілізацію (Жалило, 2014).

Внутрішні ризики розвитку економіки України, пов'язані з подіями на Донеччині та Луганщині, призводять до скорочення виробництва в регіонах, погіршення умов залучення зовнішнього фінансування, зростання видатків бюджету на фінансування силових відомств і відновлення зруйнованої

інфраструктури. Внаслідок непрямой дії цього чинника прискорюється спад ВВП, скорочення зовнішньої торгівлі, зниження обсягів освоєння капітальних інвестицій в умовах відпливу інвестиційних капіталів з огляду на відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий ступінь ризику» (Махортих, 2014).

Ми погоджуємося з словами Я. Жалило та Д. Махортих, але не тільки конфлікт з Росією на Сході є причиною поганого розвитку економіки та інвестицій в цілому. На нашу думку, ще однією негативною рисою для розвитку економіки в державі є корупція. На жаль, з нею досить важко і довго боротися, але тішить те, що є спроби боротьби з цією проблемою. Тому економіка, інвестиції, а саме інвестиційна нерухомість та їх розвиток занепали в Україні. Щоб держава та її уряд змогли залучити внутрішні та іноземні інвестиції, необхідно провести глобальне реформування економіки щодо покращення інвестиційної привабливості України.

Список використаної літератури:

1. Бухгалтерський облік. Хрестоматія (частина2): збірник систематизованого законодавства, укл. І. О. Назарбаєва, Н. М. Тарасова; засн. ПрАТ «Бліц-Інформ», 2014. Вип.2. 192 с.

2. Ємець О.І. Концептуальні підходи до організації розвитку інвестиційної діяльності підприємств на засадах парадигми економічної безпеки Вісник національного університету «Львівська політехніка». Збірник наукових праць № 875 Серія: менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів: Видавництво Львівської політехніки. 2017. С. 215-221.

3. Жалило Я. Війна, мир та економіка. Дзеркало тижня, 2014. №41.

4. Махортих Д.О. Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2014-2015 рр. Інститут стратегічних досліджень при Президентові України, 2014. Серія «Економіка». №32.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ: ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА, ІНДИКАТОРИ

Функціонування підприємств залежить від соціально-економічної ситуації в країні. На даний час суб'єктам підприємницької діяльності все важче і важче приймати рішення, адже кожне з них може мати фатальні наслідки як для діяльності підприємств, так і для їх існування. Невизначеність та непередбачуваність є основними умовами діяльності в ринковій економіці. Тому для підприємств, які хочуть мати успішний економічний розвиток, саме забезпечення їх економічної безпеки відіграє велику роль.

Підібрати єдине трактування до поняття економічна безпека підприємств складно, оскільки наявна велика кількість наукових підходів:

1) це захищеність діяльності підприємств від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не позначаються негативно на цій діяльності (Ковальова, Сухорукова, 1998, с. 48);

2) як поєднання в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, що діють за межами підприємства та безпосередньо взаємодіють з цим же підприємством (Козаченко, Пономарьов, Ляшенко, 2003, с. 87);

3) це як умови перебування ресурсів бізнесу підприємства й подальших перспектив підприємства, де вони використовуються в повну силу, під час ефективного функціонування та розвитку підприємства з уникненням як зовнішніх, так і внутрішніх перешкод (Новікова, 2006, с.34).

Поняття «економічна безпека підприємства» є взаємодоповнюючим до економічна безпека регіону, національна, міжнародна та глобальна економічна безпека (Ємець, 2016, с.114).

Важливо виділити основні **чинники**, які впливають на саму діяльність підприємств: зовнішні та внутрішні. До внутрішніх чинників зараховуються: досвід, кваліфікація самого керівництва і персоналу, форма власності, пропорції між власним і залученим капіталом, інноваційна діяльність, як організовується виробництво, показники фінансового стану, маркетингова діяльність. Говорячи саме про внутрішні загрози, то до них належать: недоліки у виробничому процесі, дефіцит у фінансуванні, низька кваліфікація персоналу. Зовнішніми чинниками прийнято вважати: економічна ситуація в країні, рівень конкуренції, постачальники, споживачі, новітні технології, державні органи. Зовнішніми загрозами є: зменшення купівельної спроможності споживачів, рівень інфляції, кризи окремих галузей, сезонні коливання попиту.

Через забезпечення підприємства оптимальними запасами якісних ресурсів, враховуючи можливі ризики господарської діяльності, виражається **структура** економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності. Досить важливим є ефективне задіяння всіх ресурсів у рентабельне виробництво у разі бажання отримання прибутку та підтримки ліквідності підприємства. Саме надійна економічна безпека, яка існує при системному та комплексному підходах, спроможна захистити підприємства від можливих наслідків криз. Тому відбуваються подальші дослідження над вдосконаленням структури безпеки та розробки підходів стосовно оцінювання її рівня.

Завдяки **індикаторам** економічної безпеки є можливість визначити рівень безпеки самого підприємства, больові точки в його діяльності. Окрім того, виходячи з отриманих даних створюються способи підвищення ефективності роботи суб'єктів підприємницької діяльності. Неправильно застосовувати незмінний перелік індикаторів економічної безпеки для підприємств, кожне з яких є особливим та індивідуальним. Лише індикатори із одновимірними значеннями є спільними.

Економічна безпека ТзДВ «Івано-Франківський хлібокомбінат» полягає у економічній стабільності, періодичному оснащенні вдосконаленою технікою. З самого початку у своїй послідовній та системній політиці розвитку підприємство прагнуло до сталості, ефективності та прибутковості. Успіх вбачає не тільки у фінансовій складовій, а й у високих стандартах ведення бізнесу на всіх його ланках, а саме в урахуванні інтересів споживачів, так і працівників, інвесторів та інших сторін, що взаємодіють з компанією.

Першим кроком до створення надійної економічної безпеки є наявність у ТзДВ «Івано-Франківський хлібокомбінат» самої програми, в якій прописані всі визначені дії: розробляється та впроваджується методологія визначення рівня безпеки підприємства, створюється інформаційна платформа, визначаються параметри і причини відхилень від нормативних значень. Таким чином, розробляється сценарій управління економічною безпекою підприємства, який в подальшому реалізується і контролюється. Якщо суб'єкт підприємницької діяльності не в змозі виявити недоліки роботи, то відповідно система не удосконалиється і проблеми не ліквідуються.

Список використаної літератури:

1. Ємець О.І. Змістова характеристика економічної безпеки підприємства Вісник Прикарпатського університету. Економіка. Випуск 12. – Івано-Франківськ: Плай, 2017. С. 109-114.
2. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия. Экономика Украины. 1998. № 10. С. 48.
3. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : монография. А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. К. : Либра, 2003. 280 с.
4. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення : монографія Ін-т економіки промисловості НАН України. Донецьк, 2006. 408 с.

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Найціннішим товаром в ринковій економіці є нові ідеї та інновації. Відсутність ідей означає, що підприємство зіштовхнеться з проблемами. Найуспішнішими з інноваційних підприємств є ті, в яких прослідковується систематизація процесу пошуку, створення та реалізацію нових ідей, а також безперервна інноваційність потенціалу підприємства, особливого трудового. Тому, вважаємо, що сутністю високого рівня інновацій на підприємстві є вмiла організація праці і відповідне відношення (віддача) працівників.

Мінливе зовнішнє оточення диктує підприємствам нові правила діяльності, що спонукає до певних дій та постійного розвитку. Для цього підприємству слід оцінити свою інноваційну спроможність щодо інноваційного розвитку підприємства та формування системи управління знаннями (оцінка інтелектуального потенціалу працівників та підприємства загалом) для розвитку базових компетенцій підприємства [Черваньов, 2017, с. 119].

Кожне підприємство в процесі розвитку прагне досягти свого сумарного потенціалу та оптимальної самореалізації. Зміни, які відбуваються на підприємстві, відрізняються рівнем самоорганізації і являють сукупність дій, які призводять до створення стійких реакцій у на підприємстві. Самоорганізація стимулює трудовий потенціал підприємства до пошуку нових ідей та методів, засобів та методів діяльності, що є важливим, якщо підприємство прагне до свого інноваційного розвитку [Гавкалова, 2007, с. 36].

Інновацій розвиток характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними і

управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності, що стосується як мікро-, так і макроекономічних процесів розвитку [Балабанов, 2013, с. 49].

Розвиток сучасного підприємства – це процес систематичних динамічних перетворень, трансформацій його підсистем в межах встановлених підприємством стратегічних цілей для забезпечення інноваційного розвитку. Тому нагальною проблемою інноваційного розвитку є раціоналізація та інтеграція всіх процесів в системі управління підприємством. Це пояснюється як множиною багаторівневих цілей об'єктів і суб'єктів управління, які повинні мати високий рівень узгодженості, так і складністю їх гармонізації.

Головним внутрішньо фірмовим інструментом формування ефективної інноваційної культури є системна робота з персоналом, яка спрямована на оптимізацію функцій трудової діяльності – життєзабезпечуючої та творчої. Система роботи з персоналом передбачає раціональну інтеграцію формальних і неформальних норм і правил поведінки членів підприємства, що сприяє поєднанню інтересів підприємства і кожного працівника, забезпечуючи становлення фундаменту інноваційної культури.

Інноваційна культура сучасної організації є центральним стрижнем, що спрямовує та сприяє визначенню стратегії розвитку підприємства.

Сучасний зарубіжний досвід свідчить, що коли стратегія і культура скоординовані та органічно взаємопов'язані і поєднані, підприємство може досягнути самих високих результатів навіть на високо розвинутих сегментах ринків. Тому, вважаємо, що підприємства, які впроваджують інновації, повинні накопичувати ґрунтовні знання про нові ринки, а також встановлювати стосунки з потенційними клієнтами і партнерами.

Можна виділити наступні напрямки покращення корпоративного управління, в якому важливу роль відіграє інноваційна культура:

1. Синтез змін у праці і науково-технічному прогресі і постійне оновлення методів корпоративного управління.
2. Використання сучасних методів і технологій управління, які забезпечують постійний розвиток інтелектуальних та креативних здібностей

людини, їх ініціативи та творчої активності як найбільш дієвішого фактора збільшення продуктивності праці.

3. Визначення цільових напрямів впливу інноваційної культури на показники, що визначають розвиток елементів якості праці та стратегії розвитку підприємства

Слід зазначити, що формування працівника ринкового типу з високим рівнем інноваційної культури у сучасний період іде повільно і стихійно. Тому зусилля підприємств необхідно спрямовувати на зростання культури праці та рівня корпоративного управління, що забезпечить реальні можливості для кожного співробітника щодо максимального використання в процесі праці свого трудового потенціалу, який допоможе їм гнучко адаптуватися до ринку та одночасно сформувати свою ринкову економічну поведінку.

Найважливішим принципом інноваційної культури є повага до людської гідності та розвиток гармонії серед персоналу. Завдяки цьому принципу співробітники об'єднують свої зусилля. Зростання інноваційної культури передбачає цілеспрямований вплив самого процесу управління на підвищення якості праці. Останнє набуває у всьому світі ваги першочергового завдання і перетворюється в основну детермінанту рівня культури виробництва і головний чинник підвищення ефективності економіки.

Список використаної літератури:

1. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно- інвестиційного розвитку підприємств України [Підручник] К.: Знання: КОО, 2007. 450 с.

2. Гавкалова Н.Л. Соціально- економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування [Текст]: [монографія] Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. 400 с.

3. Балабанов В. Людський капітал як основне джерело економічно розростання./ Економіка України. 2013. №7. С. 48-53.

ЦИФРОВІЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: ВКЛЮЧЕНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ АГРАРІЇВ У ГЛОБАЛЬНІ ПРОЦЕСИ

Цифрове сільське господарство (Farming 4.0) – це сучасний тренд розвитку аграрної сфери. Етапи еволюції його становлення почались від розвитку механізації на основі використання праці людини (Farming 1.0) через впровадження нових агрономічних практик з підвищення рівня врожайності, інтенсивного використання мінеральних добрив та пестицидів (Farming 2.0), застосування технологій GPS та програмного забезпечення для моніторингу за посівами і врожайністю (Farming 3.0) до застосування сенсорів, мікропроцесорів, високошвидкісного зв'язку, хмарних інформаційних систем, автоматичних систем управління господарством, аналізу великих масивів даних у реальному часі (Farming 4.0) (Бородіна О., Фраєр О, 2018, с.208).

Технологічні інновації змінюють спосіб ведення сільськогосподарського виробництва. І в залежності від того, як швидко агровиробник впроваджуватиме можливості інтелектуального сільського господарства залежатиме ефективність, конкурентоздатність та перспективи розвитку. На переконання Алекса Ліссітси, президента асоціації «Український клуб аграрного бізнесу» –«комп'ютеризація та оцифрування торкнуться всіх напрямків діяльності аграріїв. Починаючи з переведення всього бухгалтерського обліку в цифрову (безпаперову) форму і закінчуючи повною роботизацією молочних ферм або безпілотним управлінням усім парком сільгосптехніки» »(Ліссітса А., 2017).

Широке впровадження цифрових технологій – ключовий тренд світової економіки останнього десятиліття. Лідерами у застосуванні інноваційних, наукомістких рішень в аграрній галузі є Німеччина, Ізраїль, США. Відомі в усьому світі ізраїльські системи крапельного зрошення, точне землеробство

на основі сенсорних датчиків та скрінінгу полів, електронно-оптичні сортувальні машини та інноваційні системи санітарії, комп'ютеризовані молочні ферми з практично повною відсутністю людської праці дозволили не лише подолати дефіцит природних ресурсів країни (обмеженість земельних угідь, складні кліматичні умови, нестача води), забезпечити продовольством власне населення, але й досягти достатніх для експорту обсягів виробництва певних видів аграрної продукції.

В Німеччині можливості кіберфізичної системи, як інтерактивної мережі фізичних та розумних компонентів, використовуються для досягнення оптимальної якості, обсягів витрат ресурсів та часу, підвищення ефективності у точному землеробстві.

В Україні цифрове сільське господарство лише починає розвиватися. Декілька агровиробників, зокрема група компаній «Миронівський хлібопродукт», агрохолдинг «Кернел» тощо системно впроваджують новітні технології. Окрім оновлення технопарку сучасними сівалками, глибокорозпушувачами, плугами та тракторами з комп'ютеризованим управлінням МХП інвестує у засоби моніторингу за посівами, супутникові системи та радарне спостереження як елементи цифрового сільського господарства.

В агрохолдингу Кернел системний підхід до впровадження точного землеробства ґрунтується на прогнозуванні, аналізі технологій та агрохімічної підтримки; автоматизованому управлінні технологічними операціями й агромоделюванні. На основі повної діагностики ґрунтів створюються картограми для диференційованого посіву, внесення добрив і руху техніки. За допомогою контрольних модулів техніка точно виконує кілька операцій за один прохід, а саме, диференційований висів культури та закладання двох видів добрив. Стан культур під час вегетації контролюється як у точковій, так і в глобальній площині.

Через необхідність обробки великих масивів даних агрохолдинг одночасно використовує декілька аналітичних систем. Це дозволяє: узагальнювати всі дані щодо характеристик кожного окремого поля (зокрема, типи ґрунту, вміст елементів); створювати карти полів та карти-завдання для техніки; погодинно відслідковувати рух машин, витримку швидкісного режиму і денну

продуктивність; проводити оперативний моніторинг полів; щоденно відстежувати рівень вегетації культур; формувати в режимі реального часу прогноз урожайності від ранніх етапів розвитку культури; вести детальну історію поля, сівозміни, втілених технологій і їхнього результату.

Наведені приклади дозволяють констатувати, що в Україні є певний досвід розвитку інтелектуального сільського господарства. Але великі підприємства дуже повільно модернізують виробництво та застосовують smart технології. Маючи широкий доступ до відносно дешевих ресурсів, а саме земельних, фінансових, людських тощо сучасні інтелектуальні рішення для ведення господарювання для них не надто актуальні. Середні та малі фермери зацікавлені у збільшенні прибутковості господарювання, але не мають коштів для таких дорого вартісних інвестицій.

Досвід іноземних та вітчизняних компаній доводить, що майбутній розвиток агросфери тісно пов'язаний із широким впровадженням механізмів інтелектуального сільського господарства. І від того наскільки швидко та впевнено аграрії України адаптуватимуть можливості цифровізації господарювання у виробничих процесах залежить їхній майбутній розвиток та конкурентоздатність на глобальному ринку. Державна ініціатива впровадження цифрових технологій в сільське господарство та фінансова підтримка допоможуть пришвидшити ці процеси. Важливим також є поширення інформації про новітні технології, досвід їх застосування та демонстрація здобутків інтелектуального сільського господарства.

Список використаної літератури:

Імплементация европейских засад сільського розвитку в Україні. Монографія .За ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України О.М.Бородіної; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». К., 2018. 300 с.

Ліссітса А. Виступ на VIII Міжнародній конференції «Large Farm Management (LFM 4.0)». URL: <http://agrievent.com.ua/events/LFM40>

Сас Л.С., к.е.н., доцент
кафедри обліку і аудиту

ORCID ID <https://orcid.org/0000-0003-2053-0394>

Озарко Н.І., бакалавр

спеціальності "Облік і оподаткування"

ORCID ID <https://orcid.org/0000-0002-8342-8357>

ДВНЗ "Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника"
м. Івано-Франківськ

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЇХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Однією з умов підвищення рівня економіки нашої країни є зростання ефективного використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. З огляду на те, що дана галузь є основою формування фонду споживання, для досягнення результативного функціонування сільськогосподарських підприємств, їх розвиток має здійснюватися на якісно новій технологічній основі.

З метою успішного вирішення цієї проблеми необхідно знайти правильну структуру ресурсного потенціалу, здійснити кількісний вимір на окремих підприємствах з різними видами функціонування.

Однак, виникають певні труднощі, коли необхідно враховувати специфіку функціонування підприємств, пов'язаних з сучасними умовами економіки, яка здійснює вплив на суб'єкти господарювання. Крім цього, сільськогосподарські підприємства функціонують посезонно і їхня діяльність залежить від кліматичних умов, що призводить до збільшення ризику ефективності господарювання, на відміну від підприємств у інших галузях економіки.

Темп середньорічного приросту обсягів сільськогосподарського виробництва повинен бути в 1,5 рази більшим за темпи зростання ВВП. А

головним видом продукції повинна стати інноваційна, тобто удосконалена продукція. Тоді сільське господарство зможе займати лідируюче місце як в економіці держави, так і у світовому просторі.

Отже, ресурсний потенціал – економічна категорія, що поєднує всю сукупність елементів виробничих ресурсів підприємства і відображає можливості об'єкта у випуску продукції. Ресурсна база враховує тільки можливі змін у системі, без урахування впливу зовнішнього середовища. Провідними складовими потенціалу сільськогосподарських підприємств є земельні ділянки, матеріальні та технічні засоби, фінансові і різноманітні нематеріальні ресурси підприємства. Сфера аграрної економіки України характеризується досить таки сповільненим оборотом капіталу. Тривалість виробничого циклу тут є більшою, ніж рік, тоді як у інших промислових галузях вона складає 1-3 місяці. Матеріально-технічна база визначає напрямки розвитку виробництва товару та ефективність подальшого розвитку.

На даний момент, база знаходиться в критичному стані, що зумовлено фінансовою неспроможністю сільськогосподарських підприємств, значним зниженням інвестиційного виду діяльності. Аграрні підприємства мають лише 45-65% технічних машин. Щорічне списання застарілої техніки значно перевищує її придбання. Через технічні несправності та фізичний знос щорічно не використовується четверта частина тракторів і комбайнів, система технічного сервісу практично зруйнована (Шебанін, 2010, с. 46).

В. Д. Савченко вважає, що критерієм ефективності функціонування агропромислових формувань має стати відношення доданої вартості до собівартості продукції в технологічному ланцюгу, який утворюють декілька підприємств (Савченко, 2002, с. 151).

Обґрунтовано, що ресурсний потенціал аграрних підприємств характеризується кількістю ресурсів, а відмінність кількісних і якісних характеристик приводить до зниження їх виробничого і економічного потенціалу.

Отже, для підвищення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств потрібно:

– взяти до уваги стимулювання працівників у вигляді бонусів. Важливим фактором мотивації виступають річні, піврічні та святкові бонуси, пов'язані, як правило, з розміром заробітної плати та премії, а також стажем роботи;

– купівля комбінованої техніки, за допомогою якої можна виконувати кілька операцій; застосування альтернативних та сучасних видів палива;

– пошук нових джерел поповнення грошових коштів підприємства. Це сприятиме як реалізації застарілого обладнання, так і пошуку інших джерел отримання доходу (здача в оренду вільних приміщень, організація курсів механізаторів).

Такі заходи будуть сприяти підвищенню ефективності праці працівників, та з іншого боку – приведуть до збільшення грошових надходжень організацій. Крім цього, сільське господарство України має забезпечити громадянам доступ до світових надбань науково-технічного прогресу. Його трансформація на основі впровадження сучасних та нових ідей – це єдиний для України шлях, який може забезпечити дуже швидкий розвиток суспільства.

Список використаної літератури:

1. Шибанін, В.С., Червен, І.І., Шибаніна, О.В. та Кареба, М.І., 2010. Зміцнення та ефективне використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств: монографія. Миколаїв, МДАУ. – 205 с.

2. Савченко В.Д., 2002. Організація сільськогосподарських підприємств: наукове видання. Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва. – Харків, – 330 с.

ЕТИКА І ЕТИКЕТ БІЗНЕСМЕНА

Етикою ділових відносин на сьогоднішній день прийнято називати систему правил, що базуються на загальноприйнятих людських цінностях і об'єднують членів однієї компанії. Діловий етикет являє собою сукупність правил поведінки підприємця, що регулюють його зовнішні прояви з оточуючим світом, з іншими підприємцями, конкурентами, співробітниками, з усіма індивідуумами, з якими підприємець контактує не тільки під час здійснення свого бізнесу, але в будь-якій життєвій ситуації [1].

Дотримання підприємницького етикету, культури спілкування, доскональне знання своєї справи, увічливість, коректність, почуття міри у всьому і деякі інші «атрибути» ділової людини – гарантія половини успіху в підприємницькій діяльності. Знання та дотримання етичного кодексу, зацікавленість в успіху не тільки особистого, але і вітчизняного бізнесу та здоровий азарт у справах привернуть увагу закордонних підприємців, що прагнуть розширити сферу свого бізнесу, стануть тим «елементом», що допоможе нашій країні набути економічної стабільності і здійнятися на більш високий рівень на міжнародному ринку [1].

Етика бізнесу послуговується основними принципами загальної теорії моралі, загальнолюдськими цінностями, які ця теорія обґрунтовує і захищає. Оскільки підприємницька діяльність породжує специфічну мораль, то етика бізнесу досліджує насамперед її специфіку. Вона не просто констатує факти, явища, процеси у бізнесовому середовищі, а всебічно аналізує підприємницьку

мораль, яка постає в домінуючій громадській думці представників бізнесу, а також моральність у цій сфері (типові реальні стосунки людей) крізь призму відповідності їх уселюдським моральним нормам [3, с.22].

Складовою прикладної етики постає "професійна етика", яка здійснює систематизацію та кодифікацію правил та моральних норм професіоналів в економічній сфері – підприємців, управлінців. Професійна етика – етика, що формується на основі професійних обов'язків та завдань. Її соціальною функцією є сприяння успішному вирішенню завдань певної професії. [2]

Крім того, етичні норми бізнесу поширюються як на ділові відносини в рамках певної ринкової ніші, так і на співпрацю на світовому рівні. У першому випадку ділова етика передбачає виключення дискримінації на ринку праці, належне ставлення до приватної власності і дотримання правил конкуренції. У другому випадку мається на увазі дотримання етичних норм у відносинах з персоналом, споживачами, постачальниками, партнерами і т.д.

Етика бізнесу має теоретичне, нормативне та дескриптивне вимірювання.

Нормативна частина - етичні кодекси, хартії, правила і моральні стандарти ведення справ різними економічними суб'єктами. Теоретична частина спирається на дослідження моралі і її ролі в житті людини і суспільства, розглядає відносини між професійною етикою і звичайної, не пов'язаної з економікою. Дескриптивна частина містить різні історії, спогади та поради, як правильно налагодити бізнес. Предмет етики бізнесу пов'язаний також з філософією економіки, психологією менеджменту, соціологією, культурологією.

В сучасному світі багато підприємців задовольняються лише дотриманням встановлених правових норм і юридичних законів. Ігнорування їх може серйозно похитнути благополуччя бізнес-діяча і представляти загрозу його бізнесу. У рідкісних випадках недотримання етики ділових відносин загрожує реальною небезпекою або покаранням.

Разом з цим досвід багатьох компаній показує, що відсутність певних моральних і етичних норм не може служити заставою комфортного існування не тільки в нашому повсякденному житті, але і в діловій сфері. Не секрет, що

запорукою успіху практично будь-якої економічної галузі є якість роботи. Воно, в свою чергу, безпосередньо залежить від атмосфери в колективі, взаємин співробітників і їхнього ставлення до власної діяльності, до керівництва і компанії в цілому.

Очевидно, що співробітники великих успішних компаній, які дотримуються принципів бізнес-етики, тобто забезпечують своїм працівникам комфортні умови праці як в матеріальному, так і в духовному плані, працюють в рази краще. Це обумовлено цілою низкою чинників. Серед них на перше місце можна поставити наявність стимулювання. Дружний колектив, об'єктивне начальство, гідна зарплата і необхідні умови для здійснення діяльності стимулюють бажання людини працювати добре.

Отже, враховуючи вищесказане ділова етика - основа бізнесу і гарантія його успіху. Найважливішу роль в зведенні етичних норм ділової сфери відіграють загальнолюдські цінності, що допомагають регулювати її соціальну відповідальність. У цей пункт входить турбота про співробітників компанії, створення нових робочих місць, забезпечення достойної заробітної плати, охорона здоров'я, соцпакет і багато іншого.

Список використаної літератури

1. Ділова етика та етикет. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/5438217/page:35/>
2. Визначення етики бізнесу як наукової дисципліни. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/5375625/page:3/>
3. Берсуцький А.Я., Жуков С.М. Етика і культура бізнесу та психологія ділових відносин : навчальний посібник для студентів економічних і управлінських спеціальностей. Донецьк : ДонУЕП, 2014. 372 с.

РОЗВИТОК БІООРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

Процес переходу підприємств до сталого розвитку супроводжується впровадженням ресурсозберігаючих і біотехнологій, вторинного використання сировини та води, альтернативної енергетики, раціональним використанням природних ресурсів, водночас підвищення ефективності виробничої діяльності, і переходом до біоорієнтованої економіки.

Біоорієнтована економіка є новим терміном, що з'явився порівняно недавно в розвинутих країнах світу, для визначення економіки, пов'язаної з виробництвом і переробкою біоресурсів, а також з масштабним застосуванням біотехнології.

У 2012 р. країнами ЄС було прийнято стратегію «Інновації для сталого економічного зростання: біоекономіка для Європи», яка обґрунтовує важливість імплементації в національній економіці високих технологій, перспектив їх використання та зменшення негативного впливу на навколишнє середовище [Bioeconomy for Europe. 2012].

За рахунок впровадження сучасних досягнень біоорієнтованої економіки можна вирішити низку глобальних проблем, таких як: нестача продовольства, яка пов'язана з ростом населення, вичерпність мінеральних копалин, забруднення навколишнього середовища, соціальні та медичні проблеми [Талавиря, 2015. с.225–229].

Експертами ОЕСР запропоновано три сценарії розвитку біоорієнтованої економіки до 2030 р. Перший сценарій оцінює економічний вплив «вірогідної» біоорієнтованої економіки в 2030 р. при незмінно стійкому технологічному прогресі та стабільній політичній середі. Інші два сценарії є белетристичними та визначають, як різноманітні чинники та події можуть

впливати на біоорієнтовану економіку в майбутньому як в країнах ОЕСР, так і всьому світі.

Біоорієнтована економіка є економікою сталого розвитку, що оптимізує економічну вартість та натуральну вартість біомаси взамін корисним копалинам (рис. 1).

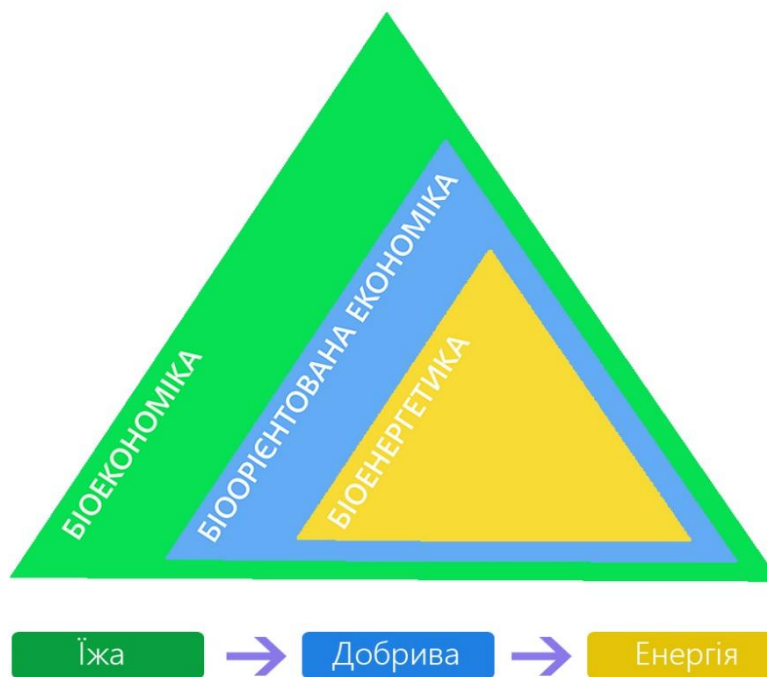


Рисунок 1 - Біоорієнтована економіка як частини біоекономіки

Концепція біоорієнтованої економіки стосується раціонального використання відновлюваних і невідновлюваних ресурсів. Вона характеризує і визначає цілий спектр екосистем. Біоорієнтована економіка сприятиме розвитку сільських районів та сталого розвитку сільського господарства в цілому [Калетнік, 2008, с.79].

Нові види економічної діяльності базуються передусім на використанні сучасних досягнень науки й техніки, «ноу-хау», біотехнологій, сучасних ідей, методів та способів ведення господарської діяльності, новітніх технологічних процесів, ресурсозбереження та загальної екологізації економіки, раціонального природокористування. Україна потребує модернізації та ефективного подальшого розвитку національного господарства, що дасть змогу розбудувати міцну, конкурентоздатну європейську державу.

На сьогодні в Україні недостатнє державне фінансування науково-практичних розробок у сфері біотехнологій. Проте у 2015 р. наша країна стає асоційованим членом програми Європейського Союзу «Горизонт 2020», яка передбачає активний розвиток біотехнологій до 2020 р., а саме збільшення виробництва біотехнологічної продукції в 33 рази, до 26 млрд. дол, скорочення частки імпорту в споживанні біотехнологічної продукції наполовину, збільшення частки експорту у виробництві біотехнологічної продукції в 25 разів [HORIZON 2020].

Отже, основні інструменти підтримки розвитку біотехнологій в Україні повинні бути спрямовані на стимулювання попиту на біотехнологічну продукцію, сприяння підвищенню конкурентоспроможності біотехнологічних підприємств, розвитку освіти і науки в сфері біотехнологій. Перехід до біоорієнтованої економіки дозволить зменшити залежність країни від імпортних енергоносіїв, оптимізувати структуру енергоресурсів і тим самим забезпечить енергетичну безпеку держави.

Список використаної літератури:

1. Innovating for Sustainable Growth: a Bioeconomy for Europe / European Commission. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. URL: http://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/bioeconomy_communication_strategy_b5_brochure_web.pdf. (last accessed: 08.05.2019).
2. Талавирия М.П., 2015. Розвиток біоорієнтованої економіки на науковій основі. Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка / ред.кол.: В.П. Мікловда (гол. ред.), В.І. Ярема, Н.Н. Пойда-Носик та інші. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла». Вип.1 (45).Том 2. С. 225–229.
3. Калетник Г. М., 2008. Розвиток ринку біопалив в Україні: монографія Київ : Аграрна наука, 464 с.
4. Програма HORIZON 2020. URL: <https://eu-ua.org/horizon-2020> (дата звернення: 04.05.2019 р.)

*Базильчук Б.В., студент 4 курсу 3 групи
економічного факультету НУБіП України
Науковий керівник: Данілочкіна О.В. к.е.н., доцент*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКУ І АУДИТУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Бухгалтерський облік цінних паперів є невід'ємною частиною бухгалтерського обліку в цілому і являє собою його розділ, пов'язаний з вивченням теоретичних і прикладних аспектів бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами. Останнім часом роль і значення ринку цінних паперів істотно зростають: підвищуються обсяги фінансових коштів, залучених на різні ринки державних і недержавних цінних паперів, збільшується кількість учасників ринку, впроваджуються нові види фінансових інструментів і операцій з ними; постійно вдосконалюється законодавство. У такій ситуації вкрай значуща роль бухгалтерського обліку та аудиту цінних паперів, як важливої складової фінансової і податкової політики підприємства.

Що стосується аудиту, то його завдання - підтвердити наявність інвестицій, їх доцільність, правильність відображення (і з правильною оцінкою вартості).

Актуальність даного питання полягає в необхідності правильної оцінки та відображення інвестицій у цінні папери, та заборгованості у вигляді емісії цінних паперів. Адже, достовірність даної інформації є важливою для інвесторів, менеджменту та інших користувачів фінансової інформації.

Обіг цінних паперів в Україні регулює Закон України № 3480-IV від 23.02.2006р.. Згідно ч.1 ст.3 цього закону цінні папери – це документи установленної форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошове або інше майнове право, визначають взаємовідносини емітента цінного папера (особи, яка видала цінний папір) і особи, що має права на цінний папір, та передбачають виконання зобов'язань за такими цінними паперами. [1].

Документарна система цінних паперів, а також інші теорії, базуються на визнанні дуалістичної правової конструкції цінних паперів – як речі (res) та як зобов'язання (obligatio). Н. Нерсесов (як прихильник креаційної теорії) вважає, що цінні папери при виникненні слід розглядати як зобов'язання, в процесі обігу – як річ і при виконанні – як зобов'язання.



Рис. 1. Теорії виникнення цінних паперів

Ринок цінних паперів є ліквідним, та спрощує користувачам ринку доступ до необхідних їм грошових коштів. Так, наприклад випуск акцій дозволяє отримати ці ресурси безстроково, тобто на весь час функціонування компанії; емісія облігацій забезпечує отримання цих ресурсів на більш короткий термін, але на вигідніших, ніж у банків, умови (це пояснюється тим, що на ринку цінних паперів сильніше розвинені конкурентні відносини, ніж в банківській сфері).

Цінні папери розглядаються, як капітальні вкладення. Їх первісна вартість складається з фактичних витрат, які організація понесла при їх придбанні. Якщо організація придбала державні цінні папери, то вона може списувати

різницю між номінальною вартістю і фактичними витратами рівномірно на фінансові результати протягом усього терміну обігу цінних паперів [4].

Згідно з основною класифікацією, цінні папери можна поділити на 3 групи:

1. Боргові;
2. Дольові;
3. Деривативи.

Важливе значення в обліку відіграє оцінка цінних паперів при їх оприбуткуванні та визнання доходів/витрат за ними, тому одержані аудиторські докази мають бути достатніми та достовірними. Запропоновано методичку перевірки оцінки цінних паперів, яка передбачає встановлення правильності визначення балансової та ринкової вартості цінних паперів і їх вартості на дату погашення / вибуття

Сучасний рівень розвитку характеризується комп'ютеризацією всіх ланок народного господарства країни. Дійсний обліковий, контрольний, аналітичний процес розподілений по робочим місцям по всій території підприємства і здійснюється в певних організаційно технічних умовах [2].

З удосконалюванням обігу цінних паперів всіх видів повинна й удосконалюватися й система їхнього обліку на підприємствах. Одним з напрямів подальшого вдосконалення обліку цінних паперів має стати його автоматизація. Цей напрям носить перш за все технологічний характер та пов'язаний з удосконаленням техніки їх обліку.

Список використаних джерел:

1. Про цінні папери і фондовий ринок: Закон України №3480-IV від 23.02.2006р.
2. Удосконалення обліку і контролю цінних паперів на підприємствах: Дис. канд. екон. наук: 08.06.04/ Е.А. Гуторова; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. Луганськ, 2003. 190 с.
3. Ісаєва А.А. Організація аудиту цінних паперів підприємства. Ефективність інвестиційного процесу в Україні: стан, проблеми і перспективи: зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф. За ред. д.е.н., проф. Литвина Б.М. Тернопіль: Принтер-інформ, 2005. С. 340-342.

УДК: 330.341.1:33.054.22

ВИДИ ЕФЕКТУ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Під ефектом розуміють кінцевий результат у вигляді отримання додаткових переваг у результаті здійснення комплексу наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, необхідних для впровадження та реалізації інноваційного продукту [Худоба, с. 624]. Результатом впровадження інноваційної діяльності на сільськогосподарському підприємстві являється ефект, який був отриманий після здійснення інноваційної діяльності. Вітчизняні та зарубіжні науковці виділяють значну кількість ефектів, які можна отримати, здійснюючи інноваційні зміни, проте частина з лише складовими одного елемента, що не завжди є доцільним їх виокремлювати. А також певні елементи не завжди можна зустріти у діяльності сільськогосподарського підприємства, як от науковий, який є більш масштабний і зустрічається при аналізі інноваційної діяльності країни чи її наукових структур. Тому можна запропонувати наступну узагальнену класифікацію ефектів від впровадження інноваційної діяльності (табл.1).

Таблиця 1. Основні види ефектів від впровадження інноваційної діяльності

Вид ефекту	Характеристика ефекту
Економічний	<ul style="list-style-type: none"> - реалізація інноваційної продукції, - впровадження нового технологічного процесу, - покращення використання виробничих потужностей, - впровадження винаходів, корисних моделей, промислових зразків, тощо.
науково-технічний	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення науково-технічного рівня виробництва; – збільшення питомої ваги нових прогресивних технологічних процесів і інформаційних технологій; – кількістю зареєстрованих охоронних документів (авторських посвідчень); – підвищенням рівня автоматизації, механізації й роботизації виробництва; – підвищенням конкурентоспроможності підприємства і його продукції. – зростанням іміджу товаровиробника і т.п.
ресурсний	<ul style="list-style-type: none"> - зростання продуктивності праці (або зменшенням трудомісткості); - зростання фондівдачі основних засобів; - зменшення матеріаломісткості продукції; - прискорення оборотності виробничих запасів, грошових коштів, дебіторської заборгованості тощо.
соціальний	<ul style="list-style-type: none"> - покращення умов праці працівників; - приріст доходів персоналу; - зміни в структурі персоналу з погляду рівня кваліфікації, співвідношення чоловіків і жінок тощо; - покращення стану здоров'я персоналу; - збільшення тривалості вільного часу при зменшенні тривалості робочого часу без зменшення чи зі збільшенням рівня оплати праці і т.п.
екологічний	<ul style="list-style-type: none"> - зменшення забруднення атмосфери, землі, води шкідливими компонентами; - зменшення кількості відходів виробництва; - підвищення ергономічності виробництва (зниженням рівня шуму, вібрації, електромагнітного поля тощо); - покращенням екологічної продукції; - зниженням сум штрафів за порушення екологічного законодавства і нормативних документів.

Деякі вчені виділяють ще політичний ефект у вигляді підтримки з боку держави підприємствам, які займаються впровадженням інновацій, а також створення та підтримка існуючих інститутів [Нестеренко, с. 116]. Проте, ми розглядаємо дані складові не як вид ефекту, а державну підтримку інноваційної діяльності, яка повинна бути не результатом, а стимулом для інноваційного розвитку.

Перелічені види ефектів є базовими для оцінки інноваційної діяльності та повинні становити основу при визначенні ефективності від впровадження інноваційних розробок. Не дивлячись на те, що усі види ефектів є тісно пов'язані між собою, водночас вони є самостійними ланками та відіграють свою роль. Найголовнішим ефектом справедливо можна вважати економічний, оскільки власники господарств у першу чергу переслідують мету збільшення прибутку, а саме даний вид ефекту оцінює дохід від діяльності господарства та охарактеризує ефективність її здійснення. Проте не можна применшувати роль й інших видів ефектів, так як сприятливий соціальний клімат в колективі стимулює працівників до продуктивної та ефективної праці, а екологічна відповідальність прямо пропорційно впливає на наш стан та здоров'я. Науково-технічний ефект відображає вектор інноваційного розвитку господарств, так як без технічних та технологічних змін неможливо говорити про інновації взагалі. А ресурсне забезпечення якраз відображає виробничі моменти господарської діяльності, у тому числі від здійснення інновацій.

Список використаної літератури.

Худоба К. В., 2015. Ефективність інноваційної діяльності та процес її забезпечення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Випуск 4. С. 622-627.

Нестеренко О. С., 2013. Класифікація видів інновацій та ефектів від їх впровадження. *Вісник соціально-економічних досліджень*. Вип. 4. С. 112-117.

ЗМІСТ

		стор.
<u>СЕКЦІЯ 1.</u> СУТНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ, ФОРМИ І ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.		
Черевко Г.В.	ПОНЯТТЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	5
Мовіле І. В.	ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ І ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ І МУНІЦИПАЛІТЕТУ	9
Руліцька К. М.	РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ	15
Живко З.Б., Живко О.В., Шегинський І.І.	КРЕДИТИ ТА ІНВЕСТИЦІЇ В УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ	18
Левандівський О. Т.	ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	21
Зеліско Н.Б.	ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЯК ГОЛОВНА СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	24

Іванюк Т. Л.	РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	27
Андрейчук Л. М. Курляк М. В. Максимишин А. В.	ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЇХНЄ ЗНАЧЕННЯ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ	30
Андрейчук Р. В. Кифорак А. Р.	ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ ЗА ФРАНШИЗОЮ В УКРАЇНІ	33
Колач С. М.	МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	36
Богославець-Дроздюк Т. І. Семанюк Р. І.	ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА ЦІНИ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ	40
Киризиук С.В.	ЕФЕКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ	44
Василина О.Р.	КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	47
Галушак І. Є Жачко О. В.	ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА РІШЕННЯ СПОЖИВАЧІВ	51

Двояк Н. Д. Стеф'юк Б. В.	ПОНЯТТЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ЕЛЕМЕНТИ	54
Гавука І. С.	ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	58
Димид Л. В. Савчук В. О.	ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА	61
Коновальчук Л. П. Гаєвська А. П.	ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ	65
Короленко Л. П. Кіянко О. В.	МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ	68
Кухній Л.С. Савчук О.Я.	ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	71
Латик Т. В. Семків Т. О.	ОБЛІК І АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	74
Лиско О. В. Стасюк І. В.	РОЗВИТОК РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ	77

Леськів І. В. Кучерак В. С.	ОБЛІК ТА АУДИТ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ	81
Лозінська Л. Д. Редчук О. І.	РОЛЬ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	84
Маркович Н.В.	ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРОХОЛДИНГІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	87
Малахова С.О.	ПРОБЛЕМИ АГРОХОЛДИНГІЗАЦІЇ ПРИ ЗАПРОВАДЖЕННІ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	91
Бабінець В. М. Яцків І. М.	ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ	94
Матковський П. Є. Коваль Х. В.	ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ РІВНІ	98
Поліщук О. Г. Стахурська Х. М.	РЕКЛАМНІ КОМПАНІЇ ТА ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМИ	102
Мединська Т. В.	ЗАСТОСУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ РЕЖИМІВ ОПОДАТКУВАННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	106
Слесар Т.М. Митюк І.М.	ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ ОБЛІКУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	110

Надіївська Л. В.	СУТНІСТЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	113
Нашкерська Г.В.	ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНКА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	116
Нестеренко Г.Б.	ОСОБЛИВОСТІ ПОГОДЖЕННЯ МЕЖІ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ ПРИ ЇЇ ПРИВАТИЗАЦІЇ	119
Пилипів Н. І. Демидюк В. В.	ОБГРУНТУВАННЯ ТА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙ	122
Неміш Д.В.	ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	125
Станько Т.М.	СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО ЯК ДЖЕРЕЛО ПОСТАЧАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СИРОВИНИ	128
Бінерт О.В. Балаш Л.Я.	СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ	131
Слесар Т. М. Полякова Т.В.	ПОРІВНЯННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО І ЗАРУБІЖНОГО ОБЛІКУ ЗАПАСІВ	135
Циріль Т. В. Гох В. В.	ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ	138

СЕКЦІЯ 2. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.

Bikçe, Murat and Genes, M. Cemal	FULL-SCALE DYNAMIC TESTING OF ON RC FRAME BUILDING BY INVESTIGATION THE EFFECT OF BRICK-INFILLED FRAMES	143
Gikas Grigorios	CONCEPT AND FACTORS OF INTERNATIONAL MIGRATION OF LABOR RESOURCES OF ENTERPRISES	146
Колодійчук В. А.	ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК	149
Лазарєва О.В.	НЕОБХІДНІСТЬ МАРКЕТИНГОВОГО ЕКОЛОГІЧНОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ	152
Яців С. Ф. Щербата І. В.	ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	155
Рулицька К. М. Герасимчук Д.	КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ АГРОФОРМУВАНЬ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕЛЕМЕНТІВ ФОРСАЙТУ	160

Бойдуник В. Р.	РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	163
Гавука І. С. Гавінський Б. М.	НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	166
Гарасимків Ю. Л. Думенко О. М.	ОРГАНІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ОПЛАТИ ПРАЦІ І РОЗРАХУНКІВ З ОРГАНАМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ	169
Донецька О. Я. Бондаренко В. В.	ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	172
Драбчук Н.Ю.	СУЧАСНИЙ СТАН ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ІВАНО- ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	175
Шеленко Д. І. Микитюк М. В.	РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	178
Черевко І. В.	НІШОВЕ ВИРОБНИЦТВО ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ МАЛИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.	181

Киристюк С.В.	ЕФЕКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ	184
<i>Костюк Б.А. Клейнота О.І.</i>	ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	187
Колодійчук І. А.	НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ В МЕЖАХ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	190
Березівський З.П.	КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	193
Мисюга Н. І.	ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ	196
Навроцький Я.Ф.	ФАКТОР ЧАСУ В ЛОГІСТИЦІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА У РОСЛИННИЦТВІ	199

<p>Савка М. В. Жураківська В. В.</p>	<p>РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ</p>	<p>203</p>
<p>Райтер Н.І.</p>	<p>ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ ЯК ІНДИКАТОР ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ</p>	<p>207</p>
<p>Войнича Л.Й. Попівняк Р.Б. Магійович І.В.</p>	<p>УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ ФУНКЦІЇ КОББА-ДУГЛАСА</p>	<p>212</p>
<p>Савчук І. В. Винник Н. І.</p>	<p>ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ</p>	<p>216</p>
<p>Тимків Н. Р. Чабанюк А. Р.</p>	<p>ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ</p>	<p>219</p>
<p>Хланта М. М.</p>	<p>РОЗРАХУНКИ З ОПЛАТИ ПРАЦІ В СИСТЕМІ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ</p>	<p>222</p>

**СЕКЦІЯ 3. ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОСТІ
ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.**

<p>Баланюк І. Ф. Пістияк В. В.</p>	<p align="center">ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА У ЧАСТИНІ ЗАПАСІВ</p>	<p align="center">225</p>
<p>Черневий Ю. І. Гошків В. І.</p>	<p align="center">ПЕРСОНАЛЬНИЙ ПРОДАЖ</p>	<p align="center">228</p>
<p>Курильців Р.М. Нарадовий Б.О.</p>	<p align="center">ГЕОІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЗЕМЕЛЬНО- РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ</p>	<p align="center">231</p>
<p>Шурпенкова Р. К. Сарахман О.М.</p>	<p align="center">ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ</p>	<p align="center">234</p>
<p>Вагнер І.М.</p>	<p align="center">MANAGEMENT ACCOUNTING: MEANING AND ADVANTAGES</p>	<p align="center">237</p>
<p>Сиротюк Г.В.</p>	<p align="center">СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ</p>	<p align="center">240</p>

Яців С. Ф. Черненко С.А.	ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТВАРИННИЦТВА НА ОСНОВІ ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА	243
Гіренко Ю.О.	ОКРЕМІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ХМЕЛЯРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	247
Сиротюк Г.В., Зих Т.О.	ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	250
Магійович Р.І.	ЗАХОДИ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	254
Копчак Ю. С. Ярчук В. А	ЕТИКА У БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩІ	257
Редзюк Є. В.	АКТУАЛЬНІ ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	260
Коржев І. В. Савляк М. І.	ПЛАНУВАННЯ НОВИХ ТОВАРІВ	263

Корженівська Н.Л.	КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТОВАРОВИРОБНИКІВ ЗЕРНА	266
Сиротюк Г.В. Михальчук Л.Ю.	ВВЕДЕННЯ В ДІЮ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ	269
Прядко О. М. Остап'юк Б. Б.	ЗАСТОСУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЇ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	272
Іваницька Г.Б.	ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО- ІННОВАЦІЙНОЇ ПОТЕНЦІАЛУ В АГРАРНІЙ СФЕРІ	275
Щербата І. В. Яців С. Ф.	НАПРЯМИ ЗМЕНШЕННЯ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПРИ ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗА ДОПОМОГОЮ АПАРАТУ ТЕОРІЇ ІГОР	278
Стефінін В.В. Клим Л.В.	ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ У НЕРУХОМІСТЬ	281
Ємець О.І. Жавко О.В.	ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ: ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА, ІНДИКАТОРИ	284

Житник Т.П.	ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	281
Риковська О.В.	ЦИФРОВІЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: ВКЛЮЧЕНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ АГРАРІЇВ У ГЛОБАЛЬНІ ПРОЦЕСИ	290
Сас Л.С. Озарко Н.І.	ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЇХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	293
Юрчило І. Й. Мочарська М. Й.	ЕТИКА І ЕТИКЕТ БІЗНЕСМЕНА	296
Янковська К.С.	РОЗВИТОК БІООРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ	299
Базильчук Б.В. Данілочкіна О.В.	СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКУ І АУДИТУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ	302
Смулка О.І.	ВИДИ ЕФЕКТУ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	305

Наукове видання

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

МАТЕРІАЛИ

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

**«ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ»**

Проблематика 2019 р.:

**«Формування і ефективність використання ресурсного
потенціалу сільськогосподарських підприємств»**

22-24 травня 2019р.

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