

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ  
УКРАЇНИ**

**Кафедра статистики та економічного аналізу**



**ЗБІРНИК**

**тез доповідей**

**I Всеукраїнської студентської науково-практичної  
інтернет-конференції**

**«АНАЛІТИКО-ПРОГНОСТИЧНА ОЦІНКА РОЗВИТКУ  
ПІДПРИЄМСТВ**

**АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ»**

**10 вересня 2020 р.**

**Україна, м. Київ**

**Аналітико-прогностична оцінка розвитку підприємств аграрного сектору в умовах міжнародної інтеграції: збірник тез доповідей I Всеукраїнської студентської науково-практичної інтернет-конференції (10 вересня 2020 р.).** К.: НУБіП України, 2020. 136 с.

Рекомендовано до друку кафедрою статистики та економічного аналізу НУБіП України (протокол № 1 від 31 серпня 2020 р.)

Відповідальна за випуск канд. екон. наук, доц. Чухліб А. В.

В збірнику максимально точно збережені орфографія і пунктуація, запропоновані авторами.

Відповідальність за зміст і достовірність тез доповідей несуть автори.

**Бабінчук Д. І.**

*магістр*

**Шалата Ю. Р.**

*магістр*

**Святюк О. Р.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту  
та соціально-гуманітарних дисциплін,  
Університет банківської справи,  
м. Львів*

## **НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ**

Продовольче забезпечення населення за рахунок власного виробництва має важливе стратегічне значення, розкриває головну функцію державної політики, оскільки від цього залежить зміцнення не тільки продовольчої, але й національної безпеки України.

«Провідні країни світу розглядають продовольчу політику, як важливу умову внутрішньої соціальної й політичної стабільності країни» та її зовнішньої економічної незалежності [1]. На нашу думку, таке трактування не дає можливості сформувати чіткі критерії гарантування продовольчої безпеки у країні. На основі таких підходів різні фахівці можуть давати зовсім протилежну оцінку стану продовольчої безпеки. Соціально-економічна і політична стабільність у країнах колишнього пострадянського простору може гарантуватись за значно нижчих показників продовольчої безпеки у порівнянні з розвинутими Європейськими країнами. Недостатньо дослідженими залишається питання напрямків застосування в Україні інноваційного досвіду агропродовольчої політики та державного регулювання розвитку аграрного сектору в умовах інтеграції країни до світового продовольчого ринку. Сільське господарство провідних країн світу

розвивалось в умовах масованої державної підтримки, що є обов'язковою умовою існування сучасного світового сільського господарства й продовольчого ринку. Найбільша державна підтримка сільського господарства на 1 га спостерігається в Японії (9,8 тис. дол /га), Південній Кореї (6,4 тис. дол /га), Швейцарії (3,4 тис. дол /га), найменша – в Австралії та Новій Зеландії (3 дол /га). В країнах Організації економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР) на розвиток галузі було виділено 311 млрд. дол [1].

Провідні країни світу розглядають продовольчу безпеку як важливу умову внутрішньої соціальної й політичної стабільності країни та її зовнішньої економічної незалежності. Тільки такий підхід, як свідчить практика, забезпечує стабілізацію й нарощування виробництва сільськогосподарської продукції й продовольчих товарів і сприяє їхньому споживанню населенням згідно з науково обґрунтованими нормами, що зображено у табл. 1.

*Таблиця 1*

**Середньостатистичне споживання продуктів харчування на особу, кг**

Продукти харчування	Споживання за країнами						
	Україна	Польща	Канада	США	Велика Британія	Німеччина	Франція
Яйця, шт.	307,0	196	210	250	218	223	275
Овочі і башганні	163,4	121	90	124	88	93	136
Картопля	140,2	130	69	57	112	73	84
Хліб і хлібобулочні вироби	120,0	119	75	105	87	80	83
М'ясо і м'ясопродукти	54,4	62	96	116	82	86	94
Молоко і молочні продукти	214,9	291	301	267	327	430	434
Фрукти і ягоди	53,3	57	116	100	98	156	93
Цукор	37,6	41	42	30	32	36	34
Риба і рибопродукти	9,5	11	13	11	12	14	25

Розроблено на основі даних щодо споживання продуктів харчування в окремих країнах світу [3].

При цьому необхідно відзначити, аналіз таблиці 1 свідчить про те, що структура споживання продуктів харчування в розвинених країнах (США, Канада, Велика Британія, Франція, Німеччина) і країнах, що розвиваються (Україна, Польща), значно відрізняється. Так, в останніх переважає споживання більш дешевих продуктів харчування (хлібобулочні вироби, картопля), тоді як у розвинених країнах населення у зв'язку з більш високою платоспроможністю споживає більше тваринницької продукції, а також овочів і фруктів. Невипадково середня енергетична цінність продуктів добового раціону на людину в розвинених країнах вище, ніж у країнах, що розвиваються. У США середня енергетична цінність продуктів добового раціону на людину дорівнює 3896 ккал, у Канаді – 3590, країнах ЄС – 3456, тоді як у Польщі – 3400, Росії – 3054 ккал. В Україні показник був ще нижчим і склав усього 2954 ккал [4], що зумовлено структурою споживання продуктів харчування: більш високим рівнем споживання хлібобулочних продуктів і картоплі, замість споживання інших складових продовольчого кошика – м'ясних і молочних продуктів, овочів, фруктів. Звичайно, при такому обсязі, якості й харчовій цінності їжі він не може одержати достатньої кількості поживних компонентів, у т. ч. біологічно активних речовин (БАР). У США активно використовується програма середньострокових кредитів у рамках Закону «Про продовольчу допомогу» для посилення орієнтації країн-імпортерів на тривалі закупівлі американської сільськогосподарської продукції ще із 1986 р. [1].

Україна трішки поліпшила «загальний бал порівняно з минулим роком, проте темпи зростання багатьох інших країн були значно вищими, в результаті чого Україна зайняла 76 позицію в рейтингу 2019 року. Основні сильні сторони, визначені в Індексі для України, - це безпека харчових продуктів, низька частка населення за глобальною межею бідності, мінімальні зміни середніх витрат на харчування та низький рівень втрат продовольства» [3].

Отже, приходимо до висновків, що значні обсяги фінансових ресурсів

потрібно спрямовувати на закупівлю надлишків сільськогосподарської продукції у фермерів з метою утримання закупівельних цін і гарантування дохідності виробників сільськогосподарської продукції. Цей інноваційний досвід, на наш погляд, доцільно активно застосовувати й в Україні.

### Література

1. Споживання продуктів харчування в окремих країнах світу. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
2. Державна служба статистики України, 2019: статистичний збірник. За редакцією І. Є. Вернера. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2019/zb/12/zb\\_ru1ch2019.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/12/zb_ru1ch2019.pdf)
3. Глобальний індекс продовольчої безпеки 2019. 20.12. 2019, 12:21 URL: <https://business.ua/news/8200-opublikovano-globalnij-indeks-prodovolchoji-bezpeki>

УДК 338

**Бойчас Д. А.**

*магістр*

**Музиченко А. О.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ НЕОБХІДНІСТЬ**

Основна ціль будь-якого підприємства – максимізація прибутків та досягнення найвищих результатів в процесі діяльності. На сьогодні проведення аналізу та оцінки фінансового стану підприємства – є необхідною складовою процесу якісного управління, адже завдяки їм підприємство має змогу підвищувати ефективність свого функціонування та вчасно реагувати на проблеми.

Фінансовий стан підприємства - це реальна та потенційна спроможність

підприємства забезпечити належний рівень фінансування господарської діяльності, що характеризується сукупністю показників наявності, розміщення і використання ресурсів підприємства та джерела їх фінансування [1].

Фінансовий стан будь-якого суб'єкта господарювання нерозривно пов'язаний із усіма процесами діяльності, а також залежить від її результатів. Позитивним явищем для фінансового стану є виготовлення високоякісної продукції, безперервний її випуск та успішна реалізація.

Зазвичай, чим вищими є показники виробництва і реалізації продукції та чим нижча її собівартість, тим більш прибутковим є підприємство, а це є основною запорукою стабільного фінансового стану. В іншому ж випадку – при низькій якості продукції та труднощах в її реалізації у підприємства можуть виникати фінансові кризи (недостатність надходження грошових коштів), тож його платоспроможність буде погіршуватися.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є аналіз його поточної діяльності, розробка заходів з підвищення його основних фінансових показників, їх прогнозування, відновлення або підтримка на належному рівні показників рентабельності, платоспроможності та фінансової стійкості. Саме тому, систематична оцінка та аналіз фінансового стану підприємства є необхідною складовою сучасного підприємництва.

Для здійснення комплексного аналізу фінансового стану потрібно оцінити тенденцію основних показників, які найбільш широко характеризують фінансовий стан на підприємстві.

Фактори позитивного та незадовільного фінансового стану відображено на рис. 1.

Найважливішою категорією оцінки фінансового стану підприємства є його фінансова стійкість. Оцінюючи фінансову стійкість, фахівці розрізняють декілька її видів [2]:

- абсолютна фінансова стійкість;
- нормальна фінансова стійкість;

- нестійкий фінансовий стан;
- критичний фінансовий стан.



**Рис.1. Ознаки фінансового стану підприємства**

Оцінка фінансового стану підприємства зазвичай проводиться за допомогою методичних прийомів аналізу, таких як [2]:

1. горизонтальний (часовий) аналіз;
2. вертикальний (структурний) аналіз;
3. трендовий аналіз;
4. аналіз відносних показників (коефіцієнтів);
5. порівняльний аналіз;
6. факторний аналіз.

Та незважаючи на значну кількість методичних прийомів та способів аналізу фінансового стану підприємств й до нині існує проблема недосконалості його методики, оскільки фінансовий стан є досить уразливим до багатьох зовнішніх факторів, які, на жаль, не підлягають впливу:

- інфляція;
- політична невизначеність;



- економічна криза;
- нестабільність вітчизняної валюти тощо.

Для подолання таких проблем, слід розробляти нові методи оцінки та прийоми здійснення аналізу, розширювати та удосконалювати інформаційне забезпечення для його проведення, максимально враховувати та оцінювати масштаби впливу зовнішніх факторів на стійкість фінансового стану підприємства.

### **Література**

1. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. К.: Знання, 2018. 152 с.
2. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. К.: Знання, 2016. 378 с.

УДК: 658:338.2

**Бурбела Р. М.**  
*студент,  
Київський національний університет  
будівництва і архітектури,  
м. Київ*

### **АНАЛІЗ РІВНЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ПЕРВИННОГО ЖИТЛА ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Згідно матеріалам сайту <https://novostroyki.lun.ua> [1], у 2020 р. в Житомирській області здійснювались продажі житла в 15 новобудовах, при цьому на ринку працюють 13 компаній – забудовників. Для аналізу концентрації ринку використані дані щодо кількості об'єктів, житлові приміщення в яких продаються в Житомирській області та підприємств-збудовників, що задіяні у будівництві даних об'єктів. Вихідні дані для аналізу наведені в табл. 1.

Таблиця 1

## Розподіл підприємств за кількістю об'єктів, що виставлені на продаж

№ пп	Назва компанії	Об'єкти (житлові будинки або комплекси)		
		Кількість, шт	Відсоток	Загальна площа, м <sup>2</sup>
1	Інвест-Плюс	2	18,09	21323,13
2	Всесвіт	2	12,09	14248
3	Інтергал-Буд	1	2,69	3166,1
4	CBS Холдинг	1	9,73	11466
5	Київ-Буд	1	2,69	3168,63
6	Аргіліт	1	4,24	5004
7	Атошник	1	3,80	4480
8	M Group Development	1	3,22	3800
9	Авіла	1	11,02	12995,8
10	Артхаус	1	16,08	18954
11	Респект	1	9,24	10890
12	Комфорт Буд Плюс	1	3,95	4662
13	Моноліт-ІнвестБуд	1	3,17	3736
<b>Всього</b>		<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>117893,66</b>

Індекси концентрації для забудовників розподілились наступним чином (табл.2).

Таблиця 2

## Індекси ринкової концентрації

Показник	Значення індексу для розподілу ринку
CR -3	46,25
CR -5	67,00
CR-7	80,48

*Розраховано за даними [6]*

Значення CR - 3 означає, що долю ринку в 46, 25% займають три найбільші компанії. Це «Інвест-Плюс», «Артхаус» та «Всесвіт». За CR - 5 – п'ять найбільших компаній займають 67,00% ринку (до попередніх компаній

приєднуються «Авіла» та «СBS Холдинг». CR -7 показує, що 80,48% ринку охоплюють сім компаній (ще «Респект» та «Аргіліт»).

Індекс Херфіндаля-Хіршмана склав 0,11, отже ринок помірно концентрований, оскільки  $0,1 < \text{HHI} < 0,18$ , що дозволяє зробити висновок щодо існування конкуренції у секторі житлового будівництва. Тобто, ні один з аналізованих забудовників не є достатньо великим, щоб мати можливість йти проти ринку та диктувати власні умови щодо встановлення цін. За таких умов на ринку представлена диференційована продукція, ціни на яку є слабо контрольованими, багато в чому залежать від кон'юнктури ринку.

### Література

1. Nikolaiev V. P., Hryhorovskiy P. Ye., Khyzhniak V. O., Ryzhakova G. M., Bielenkova O. Yu., Molodid O. S. Technical and economic aspects of real estate properties : collective monograph. Lviv-Toruń : Liha-Pres, 2019. 124 p.
2. Беленкова О.Ю., Цифра Т.Ю., Царюк Т.М. Оцінка процесів концентрації та консолідації банківського капіталу в країнах СНД та у світі. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2012. Вип. 23. С.9 -13.
3. Беленкова О.Ю., Цифра Т.Ю., Запечна Ю. О. Оцінка концентрації ринку первинної нерухомості м. Києва та Київської обл. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. № 6 (192). С. 196-203
4. Сорокіна Л. В., Гойко А. Ф. Аналітична характеристика розвитку ринку житла м. Києва. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2016. № 34. С. 83-97.
5. Стеценко, С. П. Теоретичні аспекти дослідження економічної безпеки регіону на основі соціально-економічного моніторингу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 23. С. 121–123. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd\\_2013\\_23\\_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_23_28).
6. Забудовники Житомира і області [Електронний ресурс]. URL: <http://surl.li/fecz>

**Вершута Ю. С.**

*студентка*

**Куць Т. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ**

Оборотні активи займають значну частку активів підприємств сільського господарства. Визначення сутності оборотних активів має дискусійний характер і багато вчених та дослідників подає це визначення в своєму баченні. Традиційно оборотні активи - активи, що споживаються у ході виробничого процесу протягом року або звичайного операційного циклу, що перевищує 12 міс. через специфіку технологічного виробництва, і тому такі, що повністю переносять свою вартість виготовленої продукції

До складу оборотних активів входять грошові кошти, виробничі запаси, незавершене виробництво, дебіторська заборгованість, поточні біологічні активи.

Суб'єкти господарювання в умовах ринку прагнуть вести безперебійний та рентабельний процес виробництва. Для цього слід правильно вести аналітику та аналіз оборотних активів. Раціональне використання оборотних активів посилює фінансову стійкість, ліквідність, кредитоспроможність та інвестиційну привабливість підприємства.

Аналіз оборотних активів на сільськогосподарському підприємстві полягає у їх дослідженні для продуктивного їх використання, збільшення кругообігу оборотних активів та перетворення у власні ресурси підприємства.

Таким чином, дослідження теми «аналізу оборотних активів» є досить актуальним питанням, тому, що за рахунок оборотних активів формується основна частина активу балансу сільськогосподарських підприємств. Їх

потрібно обов'язково примножувати за рахунок власних або залучених коштів.

Питання аналізу та проблеми формування оборотних активів досліджувало досить велика кількість вчених та дослідників, такі як В.М. Івахненко, І.Д. Лазаришина, М.Р. Лучко, Є.В. Мних, П.Я. Попович, В.К. Савчук, М.Г. Чумаченко та багато інших.

В ході аналізу оборотних активів оцінюються рівні наступних показників: коефіцієнт оборотності, коефіцієнт завантаження оборотних коштів, тривалість обороту оборотних коштів. Для характеристики економічної ефективності використання оборотних коштів може застосовуватися показник їхньої рентабельності.

За результатами аналізу обґрунтовуються напрями для підвищення ефективності використання оборотних засобів: поліпшення якості та зниження собівартості предметів праці; раціональні витрати та запровадження безвідходних технологій виробництва; удосконалення структури оборотних засобів та удосконалення нормування оборотних засобів; раціональна спеціалізація та концентрація виробництва; удосконалення організації праці й виробництва, матеріальне стимулювання.

До заходів для підвищення ефективності використання оборотних коштів чинне місце належить оптимізації розмірів ресурсів і незавершеного виробництва; скороченню тривалості виробничого циклу; поліпшенню організації матеріально-технічного забезпечення; прискоренню реалізації товарної продукції.

Отже, аналізуючи вище наведену інформацію, аналітикам слід моніторити рівень оборотності оборотних активів. Аналізуючи оборотні активи, можна організувати їх правильне використання через контроль, економію матеріальних ресурсів. Від ефективного використання оборотних активів залежить рентабельність та платоспроможність підприємства.

**Гелей І. В.**

*студентка*

**Єрмолаєва М. В.**

*професор кафедри бухгалтерського обліку*

*та економічного контролю,*

*Полтавська державна аграрна академія,*

*м. Полтава*

## **НАРАХУВАННЯ ТА ВИПЛАТА ОРЕНДНОЇ ПЛАТИ ЗА ЗЕМЛЮ**

Із набуттям України незалежності виникла потреба в реформуванні усіх сфер функціонування держави. Однією з ключових реформ, які відбулися в Україні стала земельна реформа. Її стратегічною метою була повноправна передача землі тим, хто на ній працює, захист інтересів селян, становлення їх як класу сільських господарів. Для цього в Україні відбулася приватизація земель сільськогосподарського призначення шляхом їх паювання і виділення земельних часток (паїв) у натурі, а також були здійснені спроби реалізації окремих ринкових механізмів включення земель до економічного обороту.

Дослідженню земельно-орендних відносин в аграрному секторі економіки України присвятили свої праці Ю. Білик, Л. Богач, П. Гайдуцький, А. Даниленко, А. Данкевич, Д. Добряк, О. Єрмаков, В. Заяць, Н. Ільків, О. Лозовий, Ю. Лупенко та багато інших учених.

Земельна частка (пай) є правом на умовну земельну частку в гектарах з відповідною грошовою оцінкою без виділення у загальному масиві земель. Основними нормативно-правовими актами, які регламентують організацію бухгалтерського обліку нарахування та виплати орендної плати за земельними паями в Україні, є:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [1].

2. Закон України «Про оренду землі» від 06.10.1998 р. № 161-XIV (зі змінами та доповненнями). Він визначає, що оренда землі – це засноване на

договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для проведення підприємницької та інших видів діяльності [2].

Договір оренди може передбачати надання в оренду декількох земельних ділянок, що перебувають у власності одного орендодавця (а щодо земель державної та комунальної власності – земельних ділянок, що перебувають у розпорядженні одного органу виконавчої влади чи органу місцевого самоврядування).

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» (далі – П(С)БО 11) від 31.01.2000 р. № 20. Документ визначає: «Поточні зобов'язання – це зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу [3].

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» (далі - Положення (стандарт) 14) визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про оренду необоротних активів та її розкриття у фінансовій звітності [4].

Вартість отриманих в оренду земельних ділянок орендар відображає на позабалансовому рахунку за вартістю, зазначеною в договорі про оренду, збільшуючи залишок рахунку 01 «Орендовані необоротні активи». В орендному договорі зазначається проіндексована на дату договору нормативна грошова оцінка земельної ділянки. Отже, саме на цю суму збільшується рахунок 01. У разі повернення орендодавцям земельних ділянок залишок рахунку 01 зменшується на відповідну вартість повернених ділянок.

Для відображення операцій з обліку нарахування та виплати орендної плати за земельними паями використовується передбачений Планом рахунків пасивний рахунок 68 «Розрахунки за іншими операціями», субрахунок 685 «Розрахунки з іншими кредиторами», на якому відображаються операції за розрахунками з власниками земельних паїв. До субрахунку 685 відкриваються аналітичні рахунки за кожним власником земельного паю.

Орендну плату нараховують та відображають в бухгалтерському обліку в тому місяці, на який припадає строк виплати за договором. Суму орендної плати, яка підлягає сплаті орендодавцю, відображають в обліку за кредитом субрахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» та дебетом рахунка обліку витрат.

При цьому, якщо пай використовували для вирощування:

1) одного виду сільгосппродукції, то суму орендної плати безпосередньо відносять до виробничої собівартості продукції, тобто відображають на дебеті рахунка 23 «Виробництво»;

2) декількох видів продукції (якщо на полі, де фізично повинен знаходитися пай, вирощували декілька видів продукції), то суму нарахованої орендної плати відносять до загальновиробничих витрат, тобто на дебет рахунка 91.

Рівень орендної плати в Україні загалом відповідає мінімальному, визначеному на законодавчому рівні. Зокрема в 2017 р., згідно з даними Держгеокадастру України, 3,0 % укладених договорів оренди земельних часток (паїв) передбачали орендну плату, нижчу за 3,0 % нормативної грошової оцінки; 46,4 % – на рівні 3,0 %; 30,0 % – на рівні 4,0 – 5,0 %; 10,2 % – на рівні 6,0 – 7,0 % і 10,4 % – на рівні понад 7,0 % нормативної грошової оцінки. Протягом 2000-2017 рр. середній рівень орендної плати (в цінах 2018 р.) збільшився в 2,9 рази, водночас був нижче за прожитковий мінімум [5].

Орендна плата за землю може здійснюватися не тільки в грошовій формі (крім випадків оренди земель державної і комунальної власності, де можлива тільки грошова форма оплати), але і в натуральній формі, а також у вигляді надання послуг орендодавцю.

Слід зазначити, що оренда землі на сьогоднішній день є дуже поширеним явищем в аграрному бізнесі, оскільки дає змогу орендареві провадити свою підприємницьку діяльність без купівлі землі. Тому питання нормативного забезпечення обліку операцій з оренди земель і здійснення



розрахунків з орендодавцями потребує поглибленого вивчення.

## Література

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 30.06.2020).
2. Про оренду землі: Закон України від 06.10.1998 р. № 161-XIV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 01.07.2020).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00> (дата звернення: 30.06.2020).
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00#Text> (дата звернення: 01.07.2020).
5. Гуроров А. О., Грошев С. В. Розвиток земельних орендних відносин в аграрному секторі економіки. *Агросвіт*. 2018. № 17. С. 3-11.

УДК: 338.436.(629).(477)

**Главацька А. П.**  
*студентка*

**Симоненко О. І.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри статистики та економічного аналізу,  
Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
м. Київ*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В умовах глобальної економічної кризи важливою умовою ,важливого значення практично для усіх ланок фінансово-економічної системи. Підприємство є первинною одиницею економіки держави, оскільки саме вона створює її економічну основу. Оцінка стану підприємства, його ресурсне забезпечення, визначення економічного потенціалу, конкурентоздатності неможливо визначити ефективні шляхи його подальшого розвитку.

Передбачення є основою планомірної організації суспільного життя, його цілеспрямованого розвитку, і це вимагає застосування комплексного аналізу для визначення нових можливостей ефективного управління суб'єктів господарювання.

Інформація про підприємницьку діяльність є важливою для його управління і для його акціонерів, банківських установ, фінансових служб, територіальних органів управління, фіскальних органів. Це доводить необхідність і важливість формування методологічного інструментарію економічної діагностики стану підприємства як достатньої бази для виявлення раціональних ресурсів і визначення напрямів діяльності на перспективу [1].

Діяльність підприємства не є стихійною та некерованою, а отже, підлягає управлінню. Однією з ключових функцій управління діяльністю господарюючого суб'єкта є планування, що встановлює основні цільові орієнтири довго-, середньо- та короткострокового характеру та визначає засоби і заходи щодо досягнення відповідних результатів. Тому, визначення цілей функціонування та розвитку діяльності економічних формувань повинне ґрунтуватися на певному передбаченні їх майбутнього стану з врахуванням тенденцій розвитку факторів середовища його функціонування. Саме такий підхід є основою розробки та обґрунтування управлінських рішень для формування концепції розвитку діяльності підприємства.

Інструментом, що забезпечує реалізацію завдань передбачення стану та тенденцій розвитку внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства, є прогнозування. Прогнозування виступає тим інформаційним базисом, що надає можливість будувати обґрунтовані управлінські рішення, формувати стратегічні та тактичні плани діяльності підприємства. Прогнозування у забезпеченні управління діяльністю підприємства пов'язане з такими функціями управління як планування, регулювання, аналіз, контроль. Наявність системи прогнозування на підприємстві забезпечує підвищення рівня його адаптивності до змін у сучасних умовах [2].

Фінансова діагностика — це, з одного боку, значна та відповідальна функція управління підприємством, реалізація якої може позитивно впливати на вибір найбільш раціональної тактики в прийнятті фінансових рішень на всіх етапах їх виконання, а з іншого — окремий етап, який у часовому вимірі передує прийняттю цих рішень. Економічна діагностика повинна застосовуватися в процесі управління фінансами безперервно, адже вона дозволяє виявляти нові тенденції в роботі підприємства, що потребують внесення змін в оперативне управління його фінансовою і господарською діяльністю.

### Література

1. Коваленко О. В., Біла Д. М. Обґрунтування використання економічної діагностики для прийняття управлінського рішення. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. Вип. 6. С. 5–11.
2. Литвин З. Б. Необхідність діагностики в умовах антикризового управління діяльністю підприємства. *Економічний аналіз* : зб. наук. праць. 2015. Т. 21. № 2. С. 152–156.

УДК: 322.12:69.003

**Краснов О. М.**

*студент*

**Новак Є. В.**

*аспірантка кафедри організації і управління будівництвом,*

*Київський національний університет*

*будівництва і архітектури,*

*м. Київ*

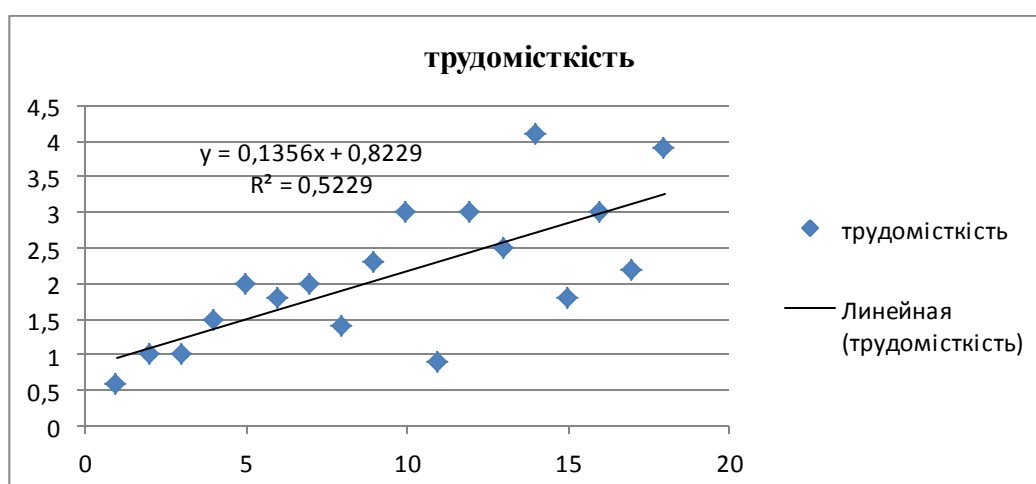
## **ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДРЯДНОГО БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СЕЗОННИХ КОЛИВАНЬ**

Сучасні способи організації і технології будівництва передбачають безперервне виконання будівельних робіт протягом року без зупинок, зумовлених природно-кліматичними та погодними умовами у зимовий час. При цьому будівельним підприємствам слід враховувати при плануванні

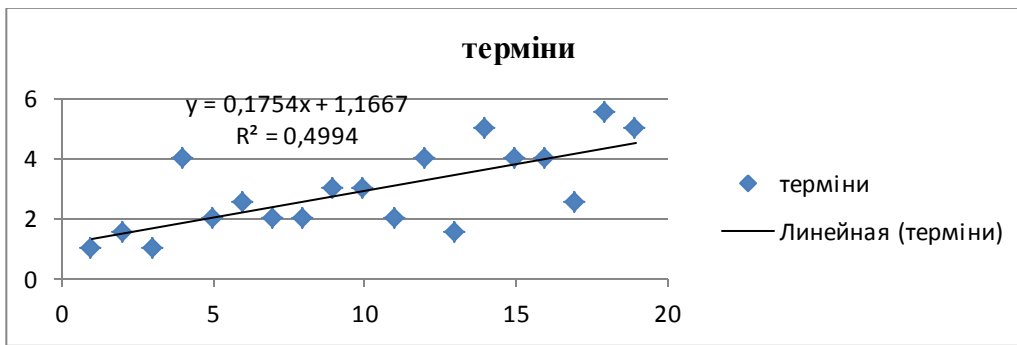
діяльності збільшення вартості і трудомісткості робіт, виконуваних у зимовий час на відкритому повітрі.

При здійсненні бетонування при середньодобовій температурі нижче +5°C, нормативною базою передбачається збільшення трудомісткості і вартості робіт, при цьому організаційно-технологічні параметри однотипних процесів можуть суттєво відрізнятись при їх виконанні в різних порах року. Сезонна трансформація параметрів виконуваних робіт виступає не тільки основою для нового якісного перетворення процесів бетонування, але потребує розробки методичної бази технології і організації будівництва, створення нового та оптимізації існуючого інструментарію планування параметрів робіт на різних етапах інвестиційно-будівельного процесу, врахування можливих відмов і відхилень внаслідок ускладнюючих умов в зимову пору року. У результаті виникає необхідність створення нових принципів, моделей та методів прогнозування, з урахуванням сезонної трансформації процесів будівництва під впливом зимових умов, із чого витікає актуальність та своєчасність дослідження.

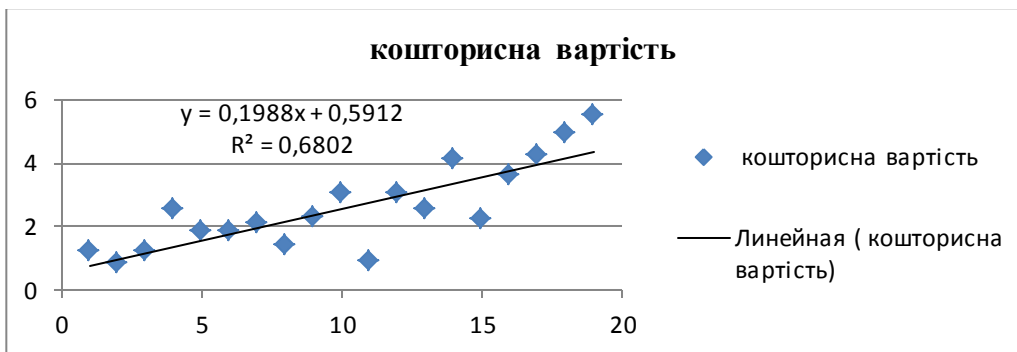
Запропоновано моделі зміни параметрів бетонування залежно від середньодобової температури зовнішнього повітря (рис.1-3).



**Рис. 1 Залежність трудомісткості бетонування від середньодобової температури зовнішнього повітря**



**Рис. 2** Залежність термінів бетонування від середньодобової температури зовнішнього повітря



**Рис. 3.** Залежність кошторисної вартості бетонування від середньодобової температури зовнішнього повітря

Розраховано середні значення відхилень термінів бетонування під впливом зимових умов, які стануть методичною основою для прийняття рішень з планування операційної діяльності підрядного будівельного підприємства з урахуванням сезонної трансформації будівництва в зимових умовах.

### Література

1. Zeltser, R.Ya., Bielienkova, O.Yu., Novak, Ye., Dubinin D.V. (2019) Digital Transformation of Resource Logistics and Organizational and Structural Support of Construction. *Nauka i innovatsii*. V 15(5), pp. 38-51.
2. Демідова О. О., Новак Є. В. Причини відхилень параметрів будівельного процесу у житловому будівництві. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2018. Вип. 35. С.24-27.
3. Зельцер Р. Я., Беленкова О. Ю., Дубінін Д. В. Інноваційні моделі і методи організації, управління і економічної оцінки технологічних процесів

будівельного виробництва: монографія / Р. Я. Зельцер, О. Ю. Беленкова, Д. В. Дубінін. Київ: «МП Леся», 2018. 208 с.

4. Ізмайлова К. В., Беленкова О. Ю., Моголівець А. А. Сутність економічних циклів та їх вплив на фінансову стійкість будівництва. *Наукові праці НДФІ*. 2019. № 2. С. 138 - 150.

5. Беленкова О. Ю., Стеценко С. П., Литвиненко О. В. Вплив сезонних коливань на вартісні параметри будівельного виробництва. *Управління розвитком складних систем*. 2017. Вип. 32. С.179 - 185.

6. Черненко К.В. Класифікація та особливості атмосферно-кліматичних і природних умов, що впливають на вибір зведення багатоповерхових будівель. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2015. Вип. 33. С.86 - 93.

УДК: 658:657

**Масло І. В.**

*студентка*

**Музиченко А. О.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **АНАЛІЗ І ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

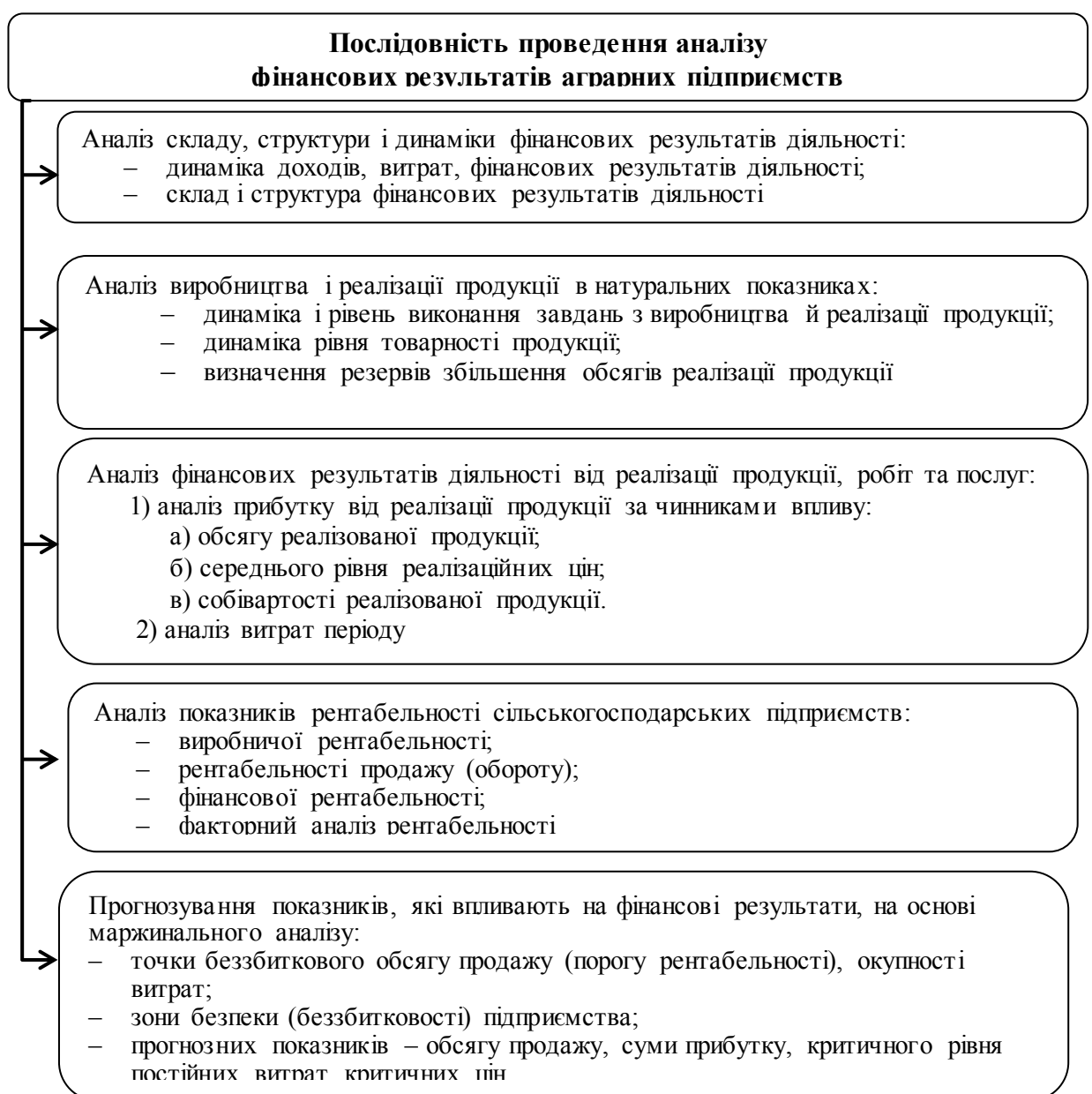
На сучасному етапі діяльність аграрних підприємств є нестабільною, причиною цьому може переважно виступає складна економічна ситуація в країні, наслідки світової економічної кризи, постійні зміни в законодавчій базі, обмеженість банківського кредитування суб'єктів господарської діяльності, невисокий рівень конкурентоспроможності та інноваційного розвитку. Тому аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств є необхідною умовою для подальшої діяльності.

Аналіз фінансових результатів діяльності – це комплекс дій, які спрямовані на вивчення результатів діяльності підприємства за певний період часу, з метою визначення ефективності використання всіх ресурсів,

виявлення можливих недоліків в управлінні цього підприємства та надання необхідної інформації для оперативного керівництва для підвищення результативності діяльності підприємства [1, с. 8-12].

Джерелами інформації для аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств можуть виступати: фінансовий план, бізнес-план, дані бухгалтерського, а також дані статистичної звітності та показники внутрішньої управлінської звітності [2, с. 280].

Послідовність проведення аналізу фінансових результатів аграрних підприємств можна зобразити у вигляді схеми (рис. 1).



**Рис.1. Схема проведення аналізу фінансових результатів аграрних підприємств [3]**

Також в аналіз фінансових результатів діяльності може включати в себе такі елементи, як «горизонтальний» аналіз (зміни кожного показника за поточний період, що розглядається); «вертикальний» аналіз (дослідження структури відповідних показників і їх змін); «трендовий» аналіз (дослідження в загальному вигляді динаміки зміни показників фінансових результатів діяльності за звітний період).

Завдяки вчасному та неупередженому аналізу фінансових результатів підвищується ефективність діяльності підприємств. Такий аналіз сприяє отриманню інформації щодо найбільш доцільного та ефективного використання основних засобів, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, усунення додаткових витрат. Отримані результати аналізу визначають об'єктивні умови задля збільшення ефективності управлінських рішень та отримання облікової та аналітичної інформації для подальшого планування і прогнозування фінансових результатів в перспективі [4, с. 154-157].

Підсумовуючи, можна зробити висновки, що аналіз результатів діяльності аграрних підприємств є дуже важливою умовою задля ефективності в управлінні витратами і доходами, а також для збільшення рентабельності та прибутків підприємства. Завдяки якісному аналізу фінансового стану підприємства можна провести проноз його майбутньої діяльності, тому це певною мірою впливає на перспективи розвитку та функціонування суб'єкта господарювання.

## Література

1. Балдик Д.О. Формування фінансово-економічних результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. *Молодий вчений*. 2016. № 5. С. 8-12.
2. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посібн. К.: Вища школа, 2003. С. 280.
3. Пасенко В. В. Облік і аналіз фінансових результатів аграрних підприємств.: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09. Київ, 2008. С.10.
4. Пасенко В.В. Особливості сільськогосподарського виробництва і



формування фінансових результатів аграрних підприємств. Тернопіль: ТНПУ, 2006. № 20. С. 185–188.

УДК: 658:338.2

**Опанащук О. М.**  
*студент,  
Київський національний університет  
будівництва і архітектури,  
м. Київ*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКАХ ПЕРВИННОГО ЖИТЛА**

При оцінюванні рівня конкуренції на ринках будівництва та реалізації житлової нерухомості, застосовують декілька видів показників аналізу поведінки окремих компаній та дієвості методів державного регулювання ринків, які ділять на три групи [7], а саме: показники структури (коефіцієнти концентрації ринку, індекс Герфіндаля-Гіршмана, індекс Джинні тощо), показники поведінки компаній (оцінка бар'єрів входу і виходу з ринку, рішення щодо розширення або скорочення інвестування тощо), показники результату (індекс Лернера, ціни, обсяги продажів, доходність тощо).

Останнім часом увага до концентрації будівельних ринків серед вчених зросла. Так особливості конкурентного середовища вивчають Кирилюк А.О. [4], Гриценко О.С., Запечна Ю.О., Цифра Т.Ю., Лисак І.В. [5], Сорокіна Л.В. [6] та інші. Такий аналіз традиційно здійснюють за допомогою індексів концентрації, у зв'язку з чим актуальним представляється завдання з огляду найбільш поширених показників, виявлення їх недоліків і переваг та вибір найбільш придатних для цілей дослідження.

Для аналізу концентрації ринку найбільшого використання отримали наступні показники: індекс концентрації, індекс Герфіндаля - Гіршмана, індекс Джинні [1, 7].

Індекс концентрації. Невелика кількість необхідних вихідних даних та простота розрахунку сприяли тому, що у даний час індекс концентрації ринку є найбільш розповсюдженим серед названих вище показників [7].

$$CR_k = \sum_{i=1}^k s_i \quad (1)$$

де  $CR_k$  – індекс концентрації;

$s_i$  – частка  $i$ -го підприємства на ринку;

$k$  – кількість найбільших підприємств.

Якщо значення даного індексу є наближеним до 100, то ринок характеризується високим ступенем монополізації, а якщо воно наближається до нуля, то ринок оцінюється як конкурентний [5].

Індекс ринкової концентрації Герфіндаля-Гіршмана показує яку частку на певному ринку займають дрібні підприємства. Розраховується ННІ як сума квадратів часток (вказаних у відсотках) кожного з підприємств, які діють на ринку. Значення даного індексу визначається як сума квадратів ринкової долі в структурі ринку, що приходить на кожне підприємство [7]:

$$HNI = \sum_{i=1}^n s_i^2 \quad (2)$$

де ННІ – індекс Герфіндаля-Гіршмана;

$s_i$  – частка  $i$ -го підприємства на ринку;

$n$  – кількість підприємств на ринку.

Індекс Герфіндаля-Гіршмана доводить важливість великих підприємств, призначаючи їм більшу питому вагу ніж меншим, та є досить чутливим до входження нових підприємств на ринок. [4].

Ринок вважається неконцентрованим, якщо  $HNI < 0,1$ ; помірно концентрованого, якщо  $HNI < 0,18$  та висококонтрованим, якщо  $HNI > 0,18$  [4].

Індекс Джині [7]

$$ДЖ = 1 - \frac{A}{0,5} \quad (3)$$

де Дж - індекс Джині;

0,5 - значення площі трикутника, обмеженого кривою Лоренца при рівномірному розподілі часток і осями абсцис і ординат;

A - площа, обмежена фактичною кривою Лоренца й осями абсцис та ординат.

Моніторинг ринкової ситуації, дослідження тенденцій розвитку ринків на рівні окремих областей, міст, регіонів, виявлення рівня концентрації за переліченими вище показниками дозволять здійснювати ефективний контроль за станом конкуренції в різних регіонах України і своєчасно попереджати монополізацію ринків.

## Література

1. Bain, J. (1954). Economies of Scale, Concentration, and the Condition of Entry in Twenty Manufacturing Industries. *American Economic Review*, 44(1), 15–39.
2. Беленкова О. Ю., Цифра Т. Ю., Царюк Т. М. Оцінка процесів концентрації та консолідації банківського капіталу в країнах СНД та у світі. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. Вип.23. 2012. С.9 -13.
3. Беленкова О. Ю., Цифра Т. Ю., Запечна Ю. О. Оцінка концентрації ринку первинної нерухомості м. Києва та Київської обл. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. № 6 (192). С. 196-203.
4. Кирилюк А. О. Методика оцінювання рівня концентрації та монополізації економіки URL: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3\\_ukr/12.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/12.pdf)
5. Гриценко О. С., Запечна Ю. С., Лисак І. В. Оцінка концентрації ринку первинної нерухомості Донецької області. *Управління розвитком складних систем*. 2017. Вип. 32. С. 110-113.
6. Сорокіна Л. В., Гойко А. Ф. Аналітична характеристика розвитку ринку житла м. Києва. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2016. № 34. С. 83-97.
7. Nikolaiev V. P., Hryhorovskiy P. Ye., Khyzhniak V. O., Ryzhakova G. M., Bielienkova O. Yu., Molodid O. S. Technical and economic aspects of real estate properties : collective monograph. Lviv-Toruń : Liha-Pres, 2019. 124 p.

**Пластун А. М.**

*магістр*

**Прихідько Т. В.**

*магістр*

**Сватюк О. Р.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту та  
соціально-гуманітарних дисциплін,  
Університет банківської справи,  
м. Львів*

## **ЗАХОДИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА У РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ**

Розробляючи продовольчу політику, фахівці США використовували також підходи визначення її конкретних цілей [1]: перехід від сільськогосподарської (фермерської) політики до продовольчої, котра охоплює всі ланки продовольчого комплексу країни; оцінку взаємозв'язків продовольчого комплексу з національною економікою; орієнтацію не на боротьбу з надвиробництвом чи ліквідацією дефіциту, а на розроблення альтернативних програм для відносної стабілізації ринку з визначенням вирішальної ролі ринкового механізму; урахування більш тісної взаємодії внутрішнього і світового ринків продовольства тощо.

Ще з 1957 р. шість країн (ФРН, Франція, Італія, Нідерланди, Бельгія й Люксембург) підписали Римський договір, за яким утворили Європейське економічне співтовариство. Цей договір передбачав формування Спільної агропродовольчої політики співтовариства (САП (САР – Common Agricultural Policy) з метою [2]: збільшення продуктивності сільськогосподарського виробництва шляхом технічного переозброєння й забезпечення раціонального розвитку, а також оптимального використання факторів виробництва; забезпечення справедливого рівня життя сільського населення; стабілізація продовольчих ринків; забезпечення гарантованого продовольчого постачання та прийнятних цін на продовольство для споживачів.

Європейською комісією розроблено документ щодо продовольчої політики спільноти, так звану Білу книгу про продовольчу безпеку (White Paper on Food Safety), концепція «від ферми до обіднього столу» [3]. Основні заходи державної підтримки агропромислового виробництва у провідних країнах світу згруповані за цільовою ознакою та зображені у табл. 1.

Таблиця 1

**Заходи державної підтримки агропромислового виробництва у розвинутих країнах світу (за Варченко О. М.)**

№	Методи державної підтримки	Заходи держави
1.	Підтримка доходів виробників	- Компенсаційні платежі - Платежі за умови появи збитків від стихійного лиха, пандемії - Платежі за збиток у результаті реорганізації виробництва
2.	Цінове втручання на продовольчому ринку	- Підтримка внутрішніх цін на с/г продукцію - Встановлення квот - Встановлення податків на експорт та імпорт продовольства
3.	Компенсація витрат	- Тимчасове зняття сплати податку - Субсидювання та пільгове оподаткування за умови придбання добрив, кормів та отрутохімкатів - Субсидювання виплат відсотків за отриманими кредитами - Субсидювання виплат зі страхування майна
4.	Сприяння розвитку ринку	- Виділення коштів на розробку й реалізацію ринкових програм - Субсидії на зберігання продукції - Субсидії на проведення транспортних робіт із перевезення продукції усіх ланок агропродовольчого виробництва
5.	Сприяння розвитку продовольчої інфраструктури	- Субсидії на будівництво господарських приміщень - Субсидії на здійснення іригаційних проєктів - Субсидії на рекультивацию земель - Сприяння створенню фермерських об'єднань
6.	Реалізація регіональних та загальнодержавних програм	- Виділення коштів на реалізацію державних програм розвитку продовольчого виробництва
7.	Макроекономічна політика	- Нормативно-законодавча підтримка інновацій - Проведення пільгової податкової політики - Підтримка національної валюти - Зовнішньоторговельна діяльність

Здійснивши дослідження форм державної підтримки розвитку агропродовольства та сільськогосподарського виробництва в Україні вважаємо, що нашій державі варто було б використати таку практику зарубіжного досвіду конкретних країн світу, а саме:

- застосування спрямування вітчизняних бюджетних фінансових ресурсів на закупівлю надлишків сільськогосподарської та продовольчої продукції у фермерів з метою утримання закупівельних цін і гарантування дохідності виробників продукції сільського господарства (досвід США);

- запровадження системи стимулювання експорту українських продуктів харчування шляхом товарного кредитування під гарантії експортно-кредитних агентств (ЕКА), що дозволить імпортерам залучати кошти на тривалий термін (досвід США, Японії, Німеччини тощо);

- забезпечення продовольчої безпеки України з використанням системи «земельного аутсорсингу» – скуповування або орендування країнами-імпортерами продовольства сільськогосподарських земель за кордоном (досвід Китаю, Індії, Саудівської Аравії);

- створення та реалізація в Україні спеціальних бюджетних програм щодо агрострахування, які відповідають критеріям «зеленої скриньки» згідно додатку 2 Угоди СОТ «Про сільське господарство». Їх метою є активізація участі сільськогосподарських виробників у страхуванні, оскільки наявність страхового полісу свідчатиме про гарантування певного рівня доходів (досвід США, Канади, ЄС, Японії, Австралії, Китаю тощо).

Отже, дослідивши зарубіжний досвід, відзначаємо, що у цих країнах створено системи помірною протекціонізму для функціонування агропродовольчого сектору, чого, на жаль, бракує вітчизняній практиці. На думку багатьох економістів і експертів, спільно із системою протекціонізму необхідно відрегулювати і розподілити заходи відповідальності між державою і виробником сільськогосподарської продукції.

## Література

1. Сіваченко І. Ю., Семенов В. Ф., Побережний Д. В. Міжнародний агробізнес: навч. посіб. К., 2013. С. 163.
2. Майстро С. В. Досвід державного регулювання агропродовольчих ринків у зарубіжних країнах. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu\\_2007\\_1%281%29\\_\\_49](http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_1%281%29__49)

3. Продовольча безпека України та Польщі. URL: [http://www.dnu.dp.ua/docs/ndc/konkyrs\\_stud/ES\\_19\\_20/robotu/13.pdf](http://www.dnu.dp.ua/docs/ndc/konkyrs_stud/ES_19_20/robotu/13.pdf)

4. Варченко О. М. Зарубіжний досвід державної підтримки сільськогосподарського виробництва та напрями його використання у вітчизняній практиці. *Економіка та управління АПК: Збірник наукових праць*. Білоцерків. нац. аграр. ун-т. Біла Церква, 2011. Вип. 5 (85). С. 11–16. URL: <http://rep.btsau.edu.ua/handle/BNAU/1453>

УДК 657.05: 330.522.4:338.432

**Пугач Х. Р.**

*студентка*

**Симоненко О. І.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ**

Найважливішими елементами системи управління виробничими запасами є бухгалтерський облік і контроль, які є інформаційною основою управління та засобом відображення руху виробничих запасів. Сучасні економічні умови вимагають інтеграції та налагодження комунікаційної взаємодії між підсистемами управління та логістикою, яка виступає новим та найбільш ефективним інструментом управління виробничими запасами.

Підвищення ефективності управління виробничими запасами є нагальною проблемою обліку на підприємствах, що зумовлює актуальність цієї теми. Обліково-аналітичним забезпеченням обліку виробничих запасів на підприємствах різних галузей займалася велика кількість вчених-економістів. Зокрема, недоліки обліку запасів та пропозиції з його удосконалення та управління виробничими запасами відображені у роботах таких науковців, як-от: О. В. Овсійчук, І. А. Бержанір, О. П. Левченко, М. О. Бублик, О. С. Роева, Л. Ю. Шевців та ін.. Питання щодо підвищення ефективності

обліково-аналітичного забезпечення управління виробничими запасами вивчали В. В. Різник, Д. О. Грицишен, Н. І. Коваль.

Запас – один з найбільш дорогих активів більшості компаній і складає до 40 % від загального інвестованого капіталу, тому ефективне управління ним дозволяє зменшити витрати підприємства, пов'язані з їх надлишком чи недостатчею. Найважливішими елементами системи управління запасами на підприємстві є бухгалтерський облік і контроль та логістика, тому належне поєднання облікового та логістичного підходів до управління виробничими запасами на підприємстві дозволить уникнути багатьох помилок при здійсненні господарської діяльності.

Враховуючи особливості облікового та логістичного підходів до управління запасами, вважаємо за необхідне управлінському персоналу спільно переглянути нові підходи до управління виробничими запасами на підприємстві, та враховуючи специфіку підприємства, обрати найоптимальніший варіант системи управління.

До основних завдань служби логістики на підприємстві нами віднесено: 1) формування, розвиток, реорганізацію логістичної системи; 2) розробка і реалізація логістичної стратегії підприємства; 3) внутрішня і зовнішня логістична інтеграція; 4) керування матеріальним потоком і супутніми потоками; логістичний реінжиніринг.

У процесі розвитку економічних відносин бухгалтерський облік відіграє важливе значення в діяльності кожного суб'єкта господарювання, яке полягає у виявленні, накопиченні та своєчасній передачі об'єктивної та достовірної інформації про господарський стан підприємства для задоволення власних потреб та потреб інших користувачів облікової інформації. Під організацією бухгалтерського обліку розуміють систему умов та складових побудови облікового процесу з метою отримання достовірної та своєчасної інформації про господарську діяльність підприємства, здійснення контролю за раціональним використанням виробничих ресурсів і готової продукції.

Основні завдання організації бухгалтерського обліку логістичних



операцій полягають у: документуванні логістичних операцій; своєчасному, повному, достовірному та безперервному відображенні всіх операцій даного виду, які були здійснені на підприємстві; веденні аналітичного обліку та розподіл логістичних витрат для можливості визначення виробничої та повної собівартості; обробці даних про такі операції за допомогою відповідних процедур, прийомів та способів у відповідності до вихідної інформації; складанні на основі отриманого масиву обробленої інформації зафіксованої у первинних документах і реєстрах, аналітичних відомостях та її передачі зацікавленим особам.

Виробничими запасами слід вважати такі матеріальні ресурси, які можуть бути придбані підприємством або самостійно виготовлені та які зберігаються у складських приміщеннях підприємства з метою подальшої переробки у процесі виробництва продукції або для забезпечення нормальної операційної діяльності підприємства [1]. Кількість і структура матеріальних ресурсів, необхідних для нормального функціонування підприємства визначається величиною виробництва, галузевими і технологічними особливостями, а своєчасність його забезпечення ефективністю управління виробничими запасами.

Управління запасами – це забезпечення та підтримування оптимальної кількості й видів фізичних ресурсів, необхідних для реалізації стратегічного плану організації. Оскільки запаси є одними із найбільш дорогих активів у більшості підприємств, а їх вартість може складати до 40% від суми загального інвестованого капіталу, ефективне управління такими оборотними активами дає можливість суттєво зменшити витрати компанії, які можуть виникати внаслідок їх надлишку чи недостатчі.

Виробничі запаси можна поділити на дві великі групи: за економічним і за технічним змістом. Економічна класифікація передбачає групування запасів у залежності від їх значення для виробничого циклу [2]. Рациональна організація системи обліку виробничих запасів забезпечується правильним оформленням господарських операцій за допомогою первинних документів.

Ефективність управління виробничими запасами підвищується внаслідок здійснення особливої фінансової політики, яка складається з аналізу динаміки розміру, складу й оборотності запасів, визначення мети формування запасів, необхідної кількості товарно-матеріальних цінностей тощо [3]. Завдяки ефективному управлінню запасами з'являється можливість суттєво скоротити виробничий та операційний цикли, знизити рівень витрат на зберігання виробничих запасів, вивільнити кошти з господарського обороту та реінвестувати їх в інші активи.

З метою удосконалення обліку виробничих запасів необхідно визначити список первинних документів, за допомогою яких буде повністю відображена необхідна інформація стосовно оприбуткування, зберігання, переміщення та відпуску запасів у виробництво, що має велике значення для підвищення ступеня ефективності управління виробничими запасами, оскільки повна інформація про ці активи підприємства сприяє ґрунтовному аналізу розміру, складу, оборотності та мети формування товарно-матеріальних цінностей і допомагає визначити оптимальну кількість виробничих запасів для забезпечення виробництва, щоб запобігти нестачі або надлишків [4].

## Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
2. Василенко В. О. Виробничий менеджмент : навч. посібник / за ред. О. В. Василенка. К. : ЦУЛ, 2003. 532 с.
3. Різник В. В. Теоретичні аспекти управління виробничими запасами підприємства. *Економічний вісник університету. Сер. : «Економіка та управління»*. 2015. Вип. 24/1. С. 50-56.
4. Сук Л. К., Сук П. Л. Організація бухгалтерського обліку : підручник. К. : Каравела : Піча Ю. В., 2009. 624 с.

**Росва Є. Л.**  
*магістр*  
**Собченко Т. С.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри статистики та економічного аналізу,  
Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
м. Київ*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

Практична реалізація якісних управлінських рішень є запорукою високої конкурентної позиції підприємства на певному ринку, забезпечення рентабельності та ефективної діяльності в цілому. Все це можливе за умов раціонального використання економічного потенціалу підприємства та його резервів. Серед сучасних особливостей функціонування підприємств варто виділити високий рівень складності організації діяльності, її динамізм та невизначеність. Запорукою безперервної результативної діяльності суб'єкта господарювання є динамічне удосконалення інструментів системи менеджменту, оперативне прийняття рішень у змінних умовах, гнучкість та адаптивність цілей для визначення пріоритетних напрямів розвитку [3].

У сучасному динамічно-змінному ринковому середовищі традиційні методи управління потенціалом підприємства не забезпечують спроможності приймати ефективні рішення, особливо стратегічно орієнтовані, що обумовлює необхідність застосування інноваційних підходів до побудови системи менеджменту, спроможних забезпечити високу результативність діяльності підприємства в довгостроковій перспективі.

Управління економічним потенціалом підприємства як система передбачає 3 складові: планування, розроблення та реалізацію організаційних рішень, орієнтованих на забезпечення раціональності процесів відтворення ресурсного потенціалу на кожному етапі. Управління потенціалом повинне

охоплювати процеси його формування, використання, обміну та розподілу [2].

Організація процесу формування потенціалу підприємства має бути спрямована на пошук можливостей та ресурсів для посилення конкурентних переваг господарюючого суб'єкта, а також на виявлення резервів. Управління процесом використання економічного потенціалу орієнтоване на раціональне залучення у господарські процеси ресурсів підприємства, та виявлення його потенційних не реалізованих можливостей. Стадії обміну та розподілу розкривають процес розвитку потенціалу, який передбачає нарощування за рахунок резервів, а також покращання фінансових та техніко-економічних показників [1].

Ефективне функціонування підприємства можливе лише за узгодження всіх складових його потенціалу з фокусуванням на зовнішнє середовище. Для ефективного управління економічним потенціалом підприємства необхідна оцінка його початкового рівня та рівня чутливості до змін внутрішнього і зовнішнього середовища. Роль і значення економічного потенціалу підприємства полягає в пошуку та практичній реалізації внутрішніх джерел розвитку з метою забезпечення його стабільної роботи.

Отже, економічний потенціал підприємства є складною, динамічною та ієрархічною системою. При визначенні економічного потенціалу необхідно виділяти його складові, які складають економічні ресурси. Залежно від специфіки діяльності підприємства в його внутрішній структурі виділяють: виробництво, кадри, менеджмент, фінанси, маркетинг, інформацію. Основою управління економічним потенціалом є його якісна та кількісна оцінка.

## Література

1. Божанова О. В. Управління економічним потенціалом підприємств: теоретичний аспект. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2010. №30. С. 71-77. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp\\_2010\\_30\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2010_30_19)
2. Кінева Т. С. Практична концептуалізація інформаційно-аналітичного забезпечення управління відтворенням біологічного капіталу скотарства. *Облік*

*і фінанси*. 2014. №4 (66).

3. Маслак О. І., Безручко О. О. Управління економічним потенціалом підприємства на різних стадіях його життєвого циклу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 1. С. 201-212. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi\\_2014\\_1\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2014_1_22)

УДК 338.2

**Розлач О. В.**

*магістр*

**Куць Т. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **АНАЛІЗ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ**

В сучасних умовах розвитку економіки важливим фактором успішного функціонування підприємства є його забезпеченість необоротними активами, а також ефективне їх використання. Визначення складу необоротних активів для цілей бухгалтерського обліку передбачає їх поділ на певні види. До них відносяться такі активи як: нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, основні засоби, довгострокові біологічні активи, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи, гудвіл та інші необоротні активи.

Найбільшу частину при формуванні необоротних активів підприємства складають основні засоби. Саме вони забезпечують створення матеріально-технічної бази та сприяють реалізації управлінських потреб підприємства. Зміна необоротних активів безпосередньо впливає на загальну вартість активів підприємства, оскільки саме за рахунок основних засобів утворюється значна частина ресурсів, необхідних для функціонування підприємства.

Забезпечення відповідного стану, оновлення та раціональне

використання необоротних активів є обов'язковими умовами функціонування підприємств при здійсненні господарської діяльності.

Здійснення управління необоротними активами полягає у забезпеченні зростання ефективності їх використання, що можливе внаслідок зменшення потреби у залученому капіталі та раціонального використання власних фінансових ресурсів.

Управління необоротними активами розглядається як система обґрунтування та реалізації управлінських рішень, що стосуються вибору, придбання, оцінки та використання необоротних активів з метою підвищення ефективності їх використання та діяльності підприємства.

Необоротні активи у сучасних умовах господарювання відіграють визначальну роль, оскільки вони становлять вагомую частину майна будь-якого підприємства. Актуальність обраної теми дослідження обумовлюється тим, що кінцевий результат діяльності виробничого підприємства залежить від ефективно проведеної політики управління необоротними активами, покликаної забезпечувати конкурентоспроможність на ринку.

Проблемами дослідження політики управління необоротними активами підприємства займалися такі відомі науковці як: І.О. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, В.В. Ковальов, М.Я. Коробов, С.Ф. Покропивний та багато інших. Проте, покращення політики управління необоротними активами потребує подальшого дослідження з метою визначення її значення для забезпечення успішної діяльності підприємства.

За дослідженнями Т. Мельник, політика управління необоротними активами являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства і полягає у фінансовому забезпеченні своєчасного їх оновлення та високої ефективності використання. При розгляді динаміки обсягу необоротних активів підприємства доцільно проводити порівняльний аналіз темпів їх зростання з темпами зростання обсягів виробництва і реалізації продукції, обсягом оборотних активів підприємства.

Як зазначає Л. Коваленко, основне завдання управління необоротними

активами полягає у забезпеченні своєчасного оновлення основних виробничих фондів та високої ефективності їх використання. політика управління необоротними активами має свої відмінності і це зумовлено самою специфікою даного виду активів. В цьому випадку, управління необоротними активами на будь-якому підприємстві пов'язане з оновленням виробничих засобів, ефективним їх використанням та підвищенням рівня рентабельності. Звичайно, управління необоротними активами також пов'язане з фінансовою діяльністю підприємства, але в довгостроковому періоді воно не так залежне від неї і не потребує значної маневреності. Тут не слід забувати й про порівняльний аналіз темпів зростання виробничих засобів з темпами зростання обсягів виробництва, потрібно постійно проводити аналіз коефіцієнтів рентабельності та виробничої віддачі.

Отже, матеріальною базою будь-якої підприємницької діяльності є необоротні активи. Вони впливають на вдосконалення засобів праці, визначають потужність виробничого персоналу та сприяють підвищенню технічної оснащеності господарюючого суб'єкта. Від забезпеченості підприємства необоротними активами та ефективності їх використання багато в чому залежить господарська діяльність та фінансовий стан підприємства. В складі майна підприємства саме необоротні активи створюють основу для його функціонування і значною мірою визначають подальші перспективи розвитку.

**Цаплій В. І.**

*студентка*

**Воляк Л. Р.**

*кандидат економічних наук,*

*старший викладач кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **СУТНІСТЬ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ**

Головним завданням для підприємства є отримання прибутку. Головною умовою прибутковості підприємства є ефективне управління, яке як вид діяльності споживає витрати. Для аналізу ефективність управління потрібно мати інформацію про витрати, понесені на його здійснення, тобто знати, на які управлінські функції споживаються певні ресурси і витрати яких цілей, щоб відшукати резерви або економії і зменшення цих витрат, або підвищення результатів від їх здійснення.

Витрати на управління в бухгалтерському обліку належать до адміністративних. Згідно П(С)БО 16 „Витрати” ці витрати не включаються до собівартості реалізованої продукції та списуються на фінансові результати і покриваються валовим прибутком. При нинішній збитковості сільськогосподарських підприємств дані витрати збільшують валові збитки. При цьому невідомо за якими видами продукції адміністративні витрати покриваються у виручці та ціні реалізації, а по яких – ні. Отже, виникає потреба в інформації про величину цих витрат в собівартості реалізованої продукції. Дане питання не раз піднімалося в науковій літературі і його вирішення потребує подальших досліджень.

Разом з тим до сих пір існують розбіжності у визначенні дефініції «адміністративні витрати» (табл. 1).



## Розкриття терміну «адміністративні витрати»

№ з/п	Джерело	Визначення
1.	Бутинець Ф. Ф.	Адміністративними є витрати, пов'язані з обслуговуванням виробництва й управлінням ним у масштабі всього підприємства.
2.	Волкова І. А.	Адміністративні витрати - це витрати, які здійснюються підприємством незалежно від його бажання та не приносять безпосереднього ефекту, і тільки утримують підприємство на необхідному рівні функціонування.
3.	Гарасим П. М.	Адміністративні витрати – це елемент інших витрат підприємства, та повинен або ж включатися у собівартість виготовлених товарів, або ж пропорційно розподілятися.
4.	Гура Н. О.	Адміністративні витрати – складова витрат підприємства, основна мета здійснення яких – забезпечення стабільного функціонування процесу виробництва та підприємства в цілому.
5.	Загородній А. Г.	Адміністративні витрати – це такі витрати, які пов'язані із забезпеченням основної інфраструктури виробничої діяльності підприємства та не гарантують отримання вигод від їх здійснення у майбутньому.
6.	Іванюта П. В.	Адміністративні витрати – затрати суб'єкта господарювання на оплату праці персоналу, який безпосередньо незайнятий у процесі виробництва та інші загальні витрати, які не відносяться до загальновиробничих витрат.
7.	Маренич Т. Г.	Адміністративні витрати - це вся сукупність певних затрат підприємства, які спрямовуються на вирішення загальногосподарських питань, в тому числі транспорт, зв'язок, податкові платежі, обслуговування поточного рахунку в банку та інші затрати.
8.	Сопко В. В.	Адміністративні витрати - це загальногосподарські затрати, які пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства.
9.	Сук Л. К.	Адміністративні витрати – це витрати на обслуговування виробничої діяльності підприємства, які потребують подальшого розподілу за аналогією до загальновиробничих витрат.
10.	Партич Г. О.	Адміністративні витрати – сукупність витрачених коштів підприємства на забезпечення належного зв'язку між підрозділами, оплати відряджень працівникам, розгляд судових спорів.

Певна дискусії викликають еволюційні підходи до методики розподілу адміністративних витрат. На необхідність їх розподілу для управлінських

цілей звертали увагу П.Л. Сук та ряд інших вітчизняних та зарубіжних науковців.

Ми поділяємо думку Бутинця Ф.Ф. та Сука Л.К. щодо сутності адміністративних витрат. Разом з тим, як зазначає Загородній А.Г. дані витрати не гарантують отримання прямих вигід від їх здійснення.

Управління підприємством і організація його роботи здійснюється заради основної діяльності, тобто сільськогосподарського виробництва і включає управління такими процесами як: постачання – виробництво – реалізація. Адміністративні витрати хоч і не беруть участі у створенні продукції, але необхідні для нормального функціонування виробництва.

Задля ефективної економії адміністративних витрат у сільськогосподарських підприємствах необхідним є ведення постійного контролю. Тому слід впроваджувати попередній і наступний контроль адміністративних витрат та забезпечення постійної взаємодії всіх зазначених видів контролю, що у свою чергу забезпечило б формування ефективних інформаційних потоків, отримання необхідних даних про адміністративні витрати за елементами витрат і за калькуляційними статтями загалом у підприємстві; забезпечення достовірного відображення в оперативному, управлінському та фінансовому обліку, а також у внутрішньогосподарській звітності фактичного розміру адміністративних витрат структурних підрозділів підприємства; формування інформації для вдосконалення процесу планування адміністративних витрат як загалом по підприємству, так і за окремими структурними підрозділами; контроль за непродуктивними і нерациональними адміністративними витратами з метою виявлення внутрішньогосподарських резервів їх зниження.

Отож, розуміти сутність адміністративних витрат, особливості їх обліку і контролю необхідно задля для їх обґрунтованого аналізу і планування, які натомість спрямовані на оптимізацію й мінімізацію витрат, позаяк безпосередньо формують фінансовий результат функціонування сільськогосподарського підприємства.

---

## ***Інформаційно-аналітичне забезпечення прогнозування розвитку аграрних формувань***

---

УДК 339.564

**Власова Н. Л.**

магістр

**Собченко Т. С.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

### **ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ**

Зовнішньоекономічна діяльність, основу якої становлять експортні операції, дає змогу якнайповніше реалізовувати переваги міжнародного поділу праці, істотно впливати на темпи економічного зростання, а також сприяти збільшенню макроекономічних показників розвитку держави. Таким чином, проблеми управління експортною діяльністю підприємства та вдосконалення системи його інформаційного забезпечення є актуальними в умовах транзитивної економіки.

На макро- рівні потреба у своєчасній, достовірній та об'єктивній інформації про експортні операції необхідна для визначення стратегічних орієнтирів, а на мікро- рівні – для ефективного управління експортними операціями. Експортні операції, як складова частина зовнішньої торгівлі, є найважливішим джерелом одержання прибутку держави. Досягнення максимальної ефективності експортних операцій та максимізація прибутку від них, можлива тільки в рамках комплексної системи інформаційного забезпечення процесу управління за різними його стадіями реалізації.

В сучасних умовах ринкової економіки, господарюючі суб'єкти є

основною ланкою зовнішньоекономічного комплексу країни, адже саме на підприємстві споживається продукція, яка вивозиться на експорт. Крім того, саме на рівні підприємства і створюються конкурентні переваги як самого суб'єкта, так і національної економіки в цілому.

Основним органом управління експортними операціями на місцевому рівні є Управління зовнішніх відносин та зовнішньоекономічної діяльності, яке створюється в складі обласної (міської) державної адміністрації з метою виконання її повноважень в сфері міжнародних відносин і співробітництва, зовнішньоекономічних зв'язків й іноземної інвестиційної діяльності. Управління зовнішніх відносин та зовнішньоекономічної діяльності у відповідності до покладених на нього завдань виконує цілу низку функцій, спрямованих на активізацію та підвищення ефективності експортної політики в області (місті) і більш повне її використання для соціально-економічного розвитку регіону і країни в цілому.

Велику роль у сфері експортної діяльності відіграють недержавні та напівдержавні організації – торгово-промислові палати, союзи підприємців, об'єднання експортерів, інвестиційні фонди, митниця. До їх функціональних повноважень та напрямів взаємодії належить: підвищення експортного потенціалу регіону, створення сприятливих умов для розвитку продажу закордон, налагодження взаємодії з стратегічними партнерами, створення спільних підприємств, консалтингові послуги, надання послуг щодо бізнес-планів, здійснення консультативної допомоги для входження в державні та регіональні програми активізації експорту, тощо [2].

Організація експортних операцій на мікрорівні передбачає вивчення таких питань як кон'юнктура ринку, потенційні покупці та продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведення переговорів, підписання угод [1]. Для ефективного керівництва експортом на рівні підприємства необхідна адекватна до умов його роботи структура управління.

Організаційна структура управління експортною діяльністю як складова частина внутріфінансового управління визначається, насамперед, загальною

стратегією підприємства, а також стратегією експорту як її складової. Вона визначається тією метою і завданнями, які вона покликана вирішувати. Її мета – максимізація прибутку на довготривалий період за рахунок ефективної участі в міжнародному підприємстві [3].

Отже, управління експортом на підприємстві багато в чому залежить від того, які умови будуть створені в країні для розвитку його діяльності в зовнішній сфері, від ролі держави в регулюванні і підтримці розвитку експортної діяльності на національному рівні. Найбільш ефективним для сьогодення є розподіл повноважень між працівниками щодо управління експортом. Створення спеціалізованих відділів на підприємстві підвищує ефективність укладання контрактів, проте потребує додаткових витрат на їх створення. Перспективним напрямом в удосконаленні механізму управління експортними операціями є створення окремих фірм, які будуть надавати послуги з організації процесу здійснення експортних операцій.

### Література

1. Васильєва В. Г., Лукашук В. М. Механізм управління експортними операціями в умовах ринкових трансформацій. *Економічний простір*. 2015. № 96. С. 13-24. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros\\_2015\\_96\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2015_96_4)
2. Решетняк К. Експортно-імпортні операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Управління розвитком*. 2017. № 3. С. 30–32.
3. Пельтек Л. В. Формування механізму державного регулювання зовнішньоекономічною діяльністю в регіоні. *Економіка і держава*. 2009. №4. С. 56-59.

**Волошин Д. С.**

*магістр*

**Куць Т. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ ЗЕРНА**

Обліково-аналітичне забезпечення управління виробництва повинен забезпечити одержання достовірних даних про досягнутий його рівень, які необхідні для управління, контролю за дотриманням норм виробничого споживання засобів і предметів праці та живої праці з метою обчислення собівартості продукції та оцінки діяльності підприємства.

У розробку теорії і практики обліково-аналітичного забезпечення управління виробництва сільськогосподарської продукції значний внесок зробили В.Г. Андрійчук, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, М.С. Палюх, В.В. Сопко, В.К. Савчук, Л.К. Сук, Л.С. Шатковська, В.О. Шевчук та інші.

Сільське господарство, це галузь яка поєднує в собі наступні фактори як робоча сила, основні засоби, землю та предмети праці. В процесі виробництва здійснюється виробниче споживання вказаних ресурсів з метою отримання певних споживних вартостей, спроможних задовольнити відповідні потреби людей. Яке не було б виробництво, воно передбачає затрати ресурсів та отримання результатів. Проте при однакових затратах підприємства можуть отримувати різні за величиною результати. В такому випадку підприємства ведуть виробництво з різною ефективністю. Наприклад, В.Г. Андрійчук розрізняє економічну, технологічну та соціальну ефективність, а Савчук В.К. до даних рівнів ефективності додає екологічну ефективність введення господарської діяльності. Ефективність сільського господарства включає не тільки співвідношення результатів і витрат

виробництва, в ній відбиваються також якість продукції, її здатність задовольняти ті чи інші потреби споживача.

Економічна ефективність виробництва зерна визначається системою показників, що характеризують рівень використання основних його факторів у зерновому господарстві – трудових ресурсів, виробничих засобів, землі тощо.

Основними показниками ефективності виробництва зерна є: урожайність, ц/га; якісні параметри продукції; затрати праці на 1 ц, люд.-год.; собівартість та ціна реалізації 1 ц, грн.; прибуток, грн. на: 1 ц і на 1 га; рівень рентабельності та рентабельність продажу,%. Покрити зростання виробничих витрат та для забезпечення високої ефективності виробництва зерна, покликана ціна реалізації. Рівень рентабельності зерна формується і залежить від його собівартості та середньої ціни реалізації. Також ціна реалізації залежить від якості продукції зернової галузі. Так, щодо пшениці ціни реалізації встановлені з урахуванням вмісту білка і клейковини. Ефективність зерновиробництва розраховується як співвідношення вартості реалізованої продукції до витрат виробництва. Аналізуючи ефективність виробництва зерна необхідно враховувати не лише сучасний стан, а й можливість збільшення чи скорочення виробництва продукції в майбутньому, вплив заміни виробництва одних сортів продукції на інші, зміни економічної ефективності залежно від зміни різних факторів. Досліджуючи економічну ефективність, необхідно розрізняти порівняльну економічну ефективність й абсолютний економічний ефект. Перша визначається порівнянням показників виробництва окремих культур або галузей між собою в різних підприємствах чи в середині одного. Абсолютний економічний ефект виражає зміну виробництва продукції сільського господарства, економію витрат праці на виробництво сільськогосподарської продукції.

За оцінки економічної ефективності зернового виробництва в приватних, державних і міжгосподарських підприємствах та об'єднаннях

необхідно правильно визначити систему взаємопов'язаних показників, які повинні найбільш об'єктивно відбивати її рівень. Для цього широко використовуються натуральні і вартісні показники. Натуральні показники виходу продукції з урахуванням її якості є вихідними за визначення економічної ефективності зерновиробництва. Ефект чи результат, отриманий у процесі виробництва характеризує рівень урожайності культури. Але поряд з цим, рівень врожайності залежить і від величини витрат, що понесені на виробництво цієї продукції. Для одержання порівняльних величин витрат і результатів обсяг виробленої продукції обчислюють у вартісному вираженні. Найважливішим показником, що характеризує обсяг сільськогосподарського виробництва (результат), є вартість валової і товарної продукції господарства, на основі якої можна розрахувати валовий і чистий дохід, а також прибуток.

В умовах свободи підприємницької діяльності і ринкових відносин зростає роль вартісних показників, які повніше враховують розвиток товарногрошових відносин і сприяють зміцненню товарної форми економічних зв'язків та госпрозрахунку. При визначенні економічної ефективності виробництва зерна необхідно враховувати особливості даної галузі.

Для порівняння економічної ефективності виробництва зерна, видів продукції рослинництва використовують таку систему показників: виробництво валової продукції з розрахунку на 1 га посіву, на одного середньорічного працівника, на 1 люд.-год., на 100 грн. виробничих витрат; валовий і чистий дохід та прибуток на 1 га посіву, на 1 люд.-год., на 100 грн. витрат; рівень рентабельності виробництва. Ця система показників дозволяє визначити рівень і порівняти ефективність виробництва зерна.

Сучасний період розвитку сільського господарства характеризується прискоренням темпів росту собівартості продукції. Основні причини її несприятливої динаміки сформувалися в результаті впливу двох груп факторів: високих темпів росту виробничих витрат, великою інфляцією і



диспаритетом цін на промислову й сільськогосподарську продукцію, та нестабільними темпами зростання урожайності культур у зв'язку із системними порушеннями технологій їх вирощування.

Актуальним є вирішення цієї проблеми у зерновиробництві, однієї з найбільш експорто-орієнтованої галузі аграрної сфери нашої країни. В цьому контексті виробництво дешевого високоякісного зерна є безсумнівним пріоритетом аграрної політики країни, ефективна реалізація якої дозволить забезпечити суттєве зростання дохідності сільськогосподарських підприємств, підвищити рівень продовольчої безпеки, створити позитивний імідж України як держави, що стабільно входить до числа найбільших експортерів конкурентоспроможної зернопродукції.

В умовах ринкової економіки забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку, підвищення ефективності суспільного виробництва зростає роль організаційно-економічних факторів. Управління ефективністю повинно базуватися на основі загальнодержавного, територіального, галузевого і програмного планування та управління кількістю і якістю.

УДК 658.511

**Горбатенко К. В.**

*студентка*

**Рябенко Л. М.**

*кандидат економічних наук,*

*старший викладач кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **ОБЛІК І РОЗРОБКА СИСТЕМИ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Доходи від операційної діяльності займають одне із центральне місце в системі управління підприємством. Це важлива й водночас дуже складна як економічна, так і обліково-аналітична категорія. Застосування принципу

нарахування та відповідності доходів і витрат передбачає формування фінансових результатів методом їх порівняння. Звіт про фінансові результати – основне інформаційне джерело при здійсненні аналітичної оцінки фінансових результатів підприємства поряд із даними оперативного, бухгалтерського й статистичного обліку.

Операційна діяльність підприємства – це основна діяльність, яка пов'язана з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, послуг), що є визначною метою створення підприємства та забезпечує основну частину його доходу.

Для цілей організації бухгалтерського обліку доходів подано класифікацію, сформовану відповідно до П(С)БО 15 «Дохід». Визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами, як дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи. Відповідно форми 2 «Звіт про фінансові результати» доходи класифікуються за такими групами, як чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; дохід від участі в капіталі; інші фінансові доходи; інші доходи та дохід із податку на прибуток.

Для порівняння результативності операційної діяльності суб'єктів господарювання є необхідним проведення аналізу ефективності її здійснення. Одним із найбільш простих, але ефективних видів цього аналізу, є операційний аналіз, що отримав назву CVP (cost-volum-profit, витрати – об'єм – прибуток). Так, показник рентабельності операційної діяльності доцільно розраховувати за такими напрямками, як відношення прибутку (збитку) від операційної діяльності до витрат операційної діяльності. Високе значення даного показника свідчить про те, що підприємство має добре налагоджений процес виробництва та реалізації продукції, постійне джерело доходів [3].

Аналіз операційної діяльності займає важливе місце в системі управлінського аналізу, оскільки від його результатів залежить

інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття виважених стратегічних управлінських рішень, спрямованих на посилення конкурентоспроможності підприємства та виявлення резервів підвищення ефективності його діяльності [2].

Проведення аналізу доходу від операційної діяльності підприємства передбачає використання певної методики як сукупності правил, прийомів і методів вивчення та опрацювання фінансової інформації. Основні методи аналізу об'єкта дослідження – горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний і факторний. Більшість науковців, аналізуючи фінансово-господарську діяльність, звертають свою увагу на горизонтальний, вертикальний та коефіцієнтний фінансовий аналіз (84,6 %). Найменш використовуваними прийомами у фінансовому аналізі є економіко-математичні й функціонально-вартісні прийоми (7,7 %) [1].

Для аналізу доходу від операційної діяльності використовують традиційні математично-статистичні методи. Також доцільно використовувати економічні методи, методи економічної кібернетики й оптимального програмування, методи дослідження операцій і теорії прийняття рішень. Для глибокої оцінки фінансових результатів та точнішого обґрунтування рекомендацій для покращення роботи підприємства також використовують CVP-аналіз і концепцію фінансового важеля [4].

Аналіз фінансових результатів та рентабельності підприємства здійснюється за такими основними напрямками: - оцінка рівня й динаміка показників прибутку операційної діяльності; - факторний аналіз прибутку (збитку) операційної діяльності; - аналіз використання прибутку; - аналіз дивідендної політики; - аналіз рентабельності; - аналіз й оцінка виробничого та фінансового левериджу; - аналіз доходів, витрат і фінансових результатів інвестиційної діяльності; - аналіз доходів, витрат і фінансових результатів фінансової діяльності.

Система організації аналізу доходу від операційної діяльності є необхідною та важливою частиною функціонування вітчизняних

підприємств, оскільки у них знаходить своє відображення ефективність діяльності підприємства. Методика обліку на підприємстві в багатьох питаннях визначається обліковою політикою, яка обирається кожним підприємством самостійно відповідно до чинної нормативно-правової бази. Метою організації обліку витрат, доходів і фінансових результатів діяльності підприємства є надання користувачам необхідної та своєчасної інформації про витрати, доходи та результат.

### Література

1. Остап'юк Н. А. Методика оцінки фінансового стану підприємства в умовах інфляції. Вісник ЖДТУ. 2011. № 1(55). С. 127-129.
2. Парасій-Вергуненко І. Аналіз операційної діяльності підприємства: проблеми та перспективи подальших досліджень. Міжнародний науковий журнал. 2016. Вип. 2. URL: [http://sophus.at.ua/IA\\_2016\\_2/12\\_parasij-vergunenko\\_irina\\_analiz\\_operacijnoji\\_di.pdf](http://sophus.at.ua/IA_2016_2/12_parasij-vergunenko_irina_analiz_operacijnoji_di.pdf)
3. Управління капіталом підприємства: конспект лекцій. URL: [www.vuzlib.net](http://www.vuzlib.net)
4. Яріш П. М. Методи проведення аналізу фінансових результатів діяльності організацій Управління розвитком. 2013. № 4(144). С. 159-162.

УДК 338.2

**Кирилова Г. Д.**  
*магістр*

**Куць Т. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ЗБУТ**

Витрати на збут – важливий елемент операційної діяльності підприємства, що має широкий спектр складових. Від величини витрат на збут підприємства залежить вартість кінцевого продукту. Тому обліково-аналітичне забезпечення управління витратами на збут підприємства відіграє

важливу роль, оскільки спрямоване на забезпечення їх оптимального рівня, що задовольнятиме операційну діяльність підприємства й цінову політику підприємства вимогам та можливостям споживачів.

Аналіз витрат на збут допомагає виявити ефективність і визначити оптимальний розмір витрат, перевірити якісні показники роботи, правильно встановити ціни, регулювати та контролювати витрати, планувати рівень прибутку і рентабельності виробництва.

Основними нормативно-правовими документами, що регулюють облік витрат на збут є: Податковий Кодекс України, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», П(С)БО 16 «Витрати», План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування № 291 від 30.11.1999 р., Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності № 145 від 22.05.2002 р., Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку №356 від 29.12.2000 р., Методичні рекомендації щодо заповнення форм звітності №433 від 28.03.2013 р., Наказ про організацію бухгалтерського обліку та облікову політику підприємства.

Документами під час зображення витрат на збут на підприємстві можуть слугувати: накладна, рахунок, розрахунок бухгалтерії тощо. Списання витрат на збут на фінансові результати підприємств оформляється довідкою бухгалтерії. Аналітичний облік витрат на збут здійснюється за статтями витрат та за економічними елементами. Якщо облік витрат на збут ведеться за центрами витрат, тоді можуть складатися певні регістри в розрізі структурних підрозділів, пов'язаних із збутом продукції. Для обліку витрат на збут використовують Журнал-ордер N 5 В.

На рахунку 93 «Витрати на збут» ведеться облік витрат, пов'язаних із збутом (реалізацією, продажем) продукції, товарів, робіт і послуг. За дебетом рахунку відображається сума визнаних витрат на збут, за кредитом – списання на рахунок 79 «Фінансові результати».

Зокрема, аналізуючи витрати на збут ПрАТ «Оболонь» в розрізі елементів слід відмітити, що найбільшу питому вагу займають витрати на транспортування (31,19% у 2018 році), ці витрати зросли на 16,69% у динаміці років. Наступною важливою складовою витрат на збут підприємства є витрати на рекламу (22,61%), що також збільшилися на 2,70% у динаміці років.

Рентабельність витрат на збут досліджуваного підприємства в динаміці років є неоднаковою. Причиною таких структурних зрушень може бути недоцільність використання коштів. Ще однією причиною нерезультативності стає недосконала мотивація працівників збутової сфери на підприємстві, не в повному обсязі виконуються відповідні дослідження даного відділу та реалізація маркетингових заходів.

Отже, на базі дослідження підходів учених до трактування суті витрат на збут констатовано, що ці витрати належать до невиробничих витрат операційної діяльності і пов'язані безпосередньо з реалізацією продукції та її просуванням на ринку. З метою зведення даних витрат до мінімуму непродуктивних витрат облік доречно вести у кількох розрізах. Для обліку витрат на збут у складі синтетичного рахунку доцільно відкривати рахунок 93 «Маркетингові і збутові витрати» та субрахунки до нього. Такий підхід сприятиме накопиченню достатньої інформації щодо витрат на збут продукції як основи для проведення аудиту та аналізу ефективності маркетингової діяльності.

Підсумовуючи вищевикладене, слід відзначити, що на практиці облік та аудит витрат на збут ведеться із певними проблемами та недоліками, що, на наш погляд, може бути вирішено шляхом введення певних змін та вдосконалень. Такими заходами можуть бути: передбачення в наказі «Про облікову політику підприємства» розділу витрат на збут, де необхідно врахувати інформацію з визнання та класифікації витрат, ведення робочого плану рахунків із розмежуванням на маркетингові витрати та витрати на збут; ведення внутрішніх документів та звітності щодо витрат на збут;

запровадження на підприємствах бюджетування витрат на збут; створення та діяльність на підприємстві служби внутрішнього аудиту, яка сприятиме діяльності більш ефективної системи бухгалтерського обліку, попереджуватиме виникнення порушень, буде сприяти вдалому розвитку підприємства в умовах конкуренції та посиленню впливу ризиків на діяльність господарюючого суб'єкта; запровадження інформаційних технологій для ведення обліку та аудиту витрат на збут, що дасть змогу зекономити час та ефективніше здійснювати ці операції.

УДК: 657

**Козачишина Д. В.**

*студентка*

**Кузик Н. П.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри обліку та оподаткування,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ**

Ефективність діяльності підприємств залежить від наявності й умов експлуатації основних засобів. Все більшої актуальності набувають питання формування, експлуатації та відтворення основних засобів, яке повинно відбуватися одночасно з удосконаленням інформаційно-аналітичного забезпечення, що здійснюється за допомогою бухгалтерського обліку та економічного аналізу.

Бухгалтерський облік та аналіз є важливою складовою інформаційного простору підприємств. Система бухгалтерського та аналітичного забезпечення поєднує бухгалтерські та аналітичні операції в цілісний процес, результатом якого є інформаційно-аналітичне забезпечення, як основа для прийняття управлінських рішень.

Якість формування процесу інформаційно-аналітичного забезпечення важливою мірою залежить від:

- виявлення, накопичення та реєстрація аналітичної інформації у первинних документах;
- узагальнення масиву первинної аналітичної інформації шляхом складання внутрішньої та зовнішньої звітності підприємства;
- здійснення аналітичної обробки сукупності облікових даних.

Необхідно зазначити, що завдяки взаємодії двох інформаційних потоків – обліку й аналізу – проявляється система комплексного характеру інформаційно-аналітичного забезпечення, де облікова інформація є домінуючою. Інформація, яка формується у бухгалтерському обліку, використовується разом із необліковою інформацією для проведення аналізу з метою прийняття управлінських рішень.

Схема взаємозв'язку складових частин інформаційно-аналітичного забезпечення процесу експлуатації основних засобів аграрних підприємств зображена на рис. 1.



**Рис. 1. Схема взаємозв'язку складових частин інформаційно-аналітичного забезпечення процесу експлуатації основних засобів аграрних підприємств**

*Джерело: побудовано автором*



Інформаційно-аналітичне забезпечення управління діяльністю аграрних підприємств слід розглядати комплексно, тоді як окремою частиною такого цілого є облікове та аналітичне забезпечення процесу експлуатації основних засобів. Тобто система збору та передачі аналітичної інформації про наявність та стан основних засобів утворюється в результаті взаємозв'язку та взаємодії усіх видів бухгалтерського обліку та економічного аналізу. Результатом такої взаємодії стає прийняття тактичних та стратегічних управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності. Окрім того, ця інформація є основою для прийняття рішення з вибору альтернативних варіантів щодо придбання або оренди основних засобів, будівництва нових об'єктів, або ж модернізації, ремонту, технічного обслуговування існуючих, тощо.

Загалом, основними завданнями інформаційно-аналітичного забезпечення процесу експлуатації основних засобів є:

- формування інформації про наявний стан процесу експлуатації основних засобів за їхніми видами;
- підготовка і передача обґрунтованої, якісної й достовірної інформації про вищенаведений процес для забезпечення своєчасності прийняття управлінських рішень;
- використання облікових даних для оцінки ефективності процесу експлуатації основних засобів за допомогою методів економічного аналізу.

Проте, проблемним питанням залишається ідентифікація суб'єктів (фізичних осіб чи окремих служб), які можуть бути уповноваженими і мають необхідні компетенції для формування й використання обліково-аналітичної інформації для управління основними засобами. Практичні дослідження показують, що на малих за розміром підприємствах це питання є особливо актуальним, оскільки використання обліково-аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень і формування стратегічних та інноваційних напрямків його розвитку здійснюється, як правило, однією особою (директором) в ручному або напівручному режимі. Проте, якраз саме такі

суб'єкти господарювання для виведення їх на вищий рівень потребують оперативного та стратегічного планування щодо використання існуючих основних засобів.

Отже, потребує перегляду існуючий механізм формування інформаційного забезпечення про стан та ефективність використання основних засобів підприємства. Одним із способів його удосконалення вважаємо активізацію виконання планових й прогнозних функцій бухгалтерією підприємства й тісної координаційної взаємодії із плановим відділом й аналітичною службою підприємства.

УДК 657.47

**Кульчицька Д. М.**

*студентка*

**Симоненко О. І.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **ОБЛІК ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ І ЇХ РОЗПОДІЛ**

Формування, облік та розподіл загальновиробничих витрат являють собою складний процес та займають важливе місце у процесі діяльності підприємства, що займається виробництвом продукції (виконанням робіт, наданням послуг).

Питання обліку та розподілу загальновиробничих витрат підприємства розглядали у своїх працях багато вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як Ф.Ф. Бутинець С.Ф. Голов, К. Друрі, В.І. Єфіменко, Є.В. Мних, Ю.І. Осадчий, В.Ф. Палій, О.Ю. Редька, Дж. Г. Сігел, Дж. К. Шим. Особливу увагу цій проблемі приділяли Дж. Г. Хелкам, Е. Л. Шайфер і М.Т. Зібел.

Загальновиробничі витрати (долі ЗВВ) – це витрати на обслуговування і

керування виробництвом, відповідно до П(С)БУ 16 [1]. Усі вони включаються до собівартості продукції, яка виробляється на певному підприємстві, за винятком тих, що не розподіляються. ЗВВ – це витрати які не можуть бути віднесені на якийсь конкретний об’єкт витрат [2].

Для обліку як постійних, так і змінних ЗВВ використовується рахунок 91 «Загальновиробничі витрати», за дебетом якого протягом місяця накопичуються всі накладні виробничі витрати на організацію роботи та утримання цехів, дільниць, підрозділів, відділень, бригад основного та допоміжного виробництв, утримання машин та обладнання тощо. Розподіл накопичених загальновиробничих витрат на окремий об’єкт витрат здійснюється за допомогою використання бази розподілу. Базою розподілу можуть бути години праці, заробітна плата робітників основного виробництва, прямі витрати, обсяги діяльності підприємства

Змінні ЗВВ визначаються за фактичними обліковими даними та повністю списуються на виробничу собівартість (списуються на рахунок 23 «Виробництво»). Постійні ЗВВ розподіляються на кожний об’єкт витрат та списуються на 23 рахунок «Виробництво» в межах нормальної потужності (постійні розподілені загальновиробничі витрати). Загальновиробничі витрати понад нормальну потужність або нерозподілені загальновиробничі витрати одразу списуються на собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) (рахунок 90 «Собівартість реалізації»)

ЗВВ розподіляються в залежності від заробітної плати, займає мої території, прямих витрат, об’єму діяльності, за витратою матеріалів та інше.

Наприклад: якщо це виробництво ювелірних виробів, на їх виготовлення необхідний великий обсяг витрат робочої сили, тому що це дуже тонка, копітка праця. В такому разі доцільно проводити розподіл по витратам на заробітну плату, тому що саме вона є яскравим відображенням трудомісткості праці і витрат на вироблення кожної одиниці продукції.

Якщо це підприємство з виготовлення металевих листів, платформ, труб, де доля людської праці не грає важливу роль в виробництві, і основну

частину роботи виконує машина, а людина переважно веде нагляд, тоді найбільш оптимальним є розподіл ЗВВ на основі витрат матеріалів на виробництво [7].

Базою розподілу витрат на амортизацію транспортних засобів можуть виступати витрати на паливо, витрати на ремонтні роботи транспортних засобів, заробітна плата водіїв та інше.

Таким чином, можна зробити чіткий висновок про те, що розподільчою базою для загальновиробничих витрат мають виступати ті показники, які виходять з причинно-наслідкових зв'язків, або ті прямі витрати які займають найбільшу долю в витратах на виробництво [3, 4].

Здійснивши дослідження обліку та розподілу загальновиробничих витрат, можна дійти висновків, що: 1) інформація про витрати, в тому числі загальновиробничі, є важливою у процесі прийняття управлінських рішень, а також є основним джерелом виявлення резервів зниження собівартості продукції (робіт, послуг) та збільшення прибутку підприємства; 2) в обліку загальновиробничі витрати списуються або на виробничу собівартість (рахунок 23 «Виробництво», або на собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) (рахунок 90 «Собівартість реалізації»); 3) найбільші труднощі виникають у виборі бази розподілу загальновиробничих витрат та їх безпосередньому розподілі між видами продукції [5, 6].

## Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318, зі змінами і доповненнями : [Електронний ресурс]. URL: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu16/>
2. Лист Міністерства фінансів України «Про облікову політику» від 21.12.2005р. № 31–34000–10–5/27793. [Електронний ресурс]. URL: [http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art\\_id=58984](http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=58984).
3. Мельничук Б. В. Удосконалення обліку витрат у рослинництві. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>
4. Огійчук М.С. Бухгалтерський облік у сільському господарстві. Підручник: Київ: Алеута. 2011р. С. 877.

5. Плаксієнко В.Я. Бухгалтерський облік у сільському господарстві. Підручник: Дніпропетровськ, 2005. 409 с.
6. Сук П.П. «Первинний облік витрат допоміжних виробництв в сільськогосподарських підприємствах» Бухгалтерія у сільському господарстві, 2007. С. 2–3.
7. Чумаченко М., Белоусова І. Економічна робота на підприємстві та П(С)БО 16 «Витрати». *Бухгалтерський облік і аудит*. 2007. № 3. С.13–16.

УДК 657

**Макарова О. О.**

*студентка*

**Воляк Л. Р.**

*кандидат економічних наук,*

*старший викладач кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗГІДНО З НОРМАМИ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ**

Згідно з діючим П(С)БО № 7 амортизація – це систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом терміну їх корисного використання (експлуатації). Нарахування амортизації здійснюється протягом терміну корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється підприємством/установою (у розпорядчому акті) при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації.

За МСБО 16 амортизація – це систематичний розподіл суми активу, що амортизується, протягом терміну його корисної експлуатації. Кожну частину об'єкта основних засобів, собівартість якої є суттєвою стосовно загальної собівартості об'єкта, слід амортизувати окремо.

За визначенням ПКУ амортизація – систематичний розподіл вартості

основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується протягом строку їх корисного використання (експлуатації) (п. 14.1.3 ПКУ).

Податковим Кодексом України зафіксовано пооб'єктний облік основних засобів, тому і нарахування амортизації буде здійснюватися щомісячно (сума амортизації за розрахунковий квартал відповідає добутку місячної суми амортизаційних відрахувань на три місяці) та пооб'єктно. У статті 144 Податкового Кодексу України представлені об'єкти, що підлягають і не підлягають амортизації.

Нормами Податкового кодексу передбачено пооб'єктний облік основних засобів у межах 16 груп та визначено мінімально припустимі терміни корисного використання основних засобів. Такий підхід дає можливість здійснювати державі регулювання амортизаційної та, відповідно, податкової політики підприємств. Мінімальний строк корисного використання будівель становить 20 років, а транспортних засобів – 5 років.

Амортизація по нематеріальним активам нараховується за будь-яким з методів, викладеним у пп. 145.1.5 Податкового Кодексу України. Облік амортизованої вартості таких активів ведеться за кожним з об'єктів, що входить до складу окремої групи (п. 145.1.1 ПКУ).

Введення в дію Податкового кодексу України розширило можливості підприємств щодо використання окремих методів нарахування амортизації та дозволило узгодити бухгалтерський облік та податкові розрахунки.

Згідно з пп.145.1.5, п.145.1 ст. 155 ПКУ амортизація основних засобів може нараховуватися із застосуванням таких методів: прямолінійного; зменшення залишкової вартості; прискореного зменшення залишкової вартості; кумулятивного; виробничого.

Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися за рішенням платника податків у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50% його вартості, яка амортизується, та решта 50% вартості, яка амортизується, у місяці їх

вилучення з активів, тобто списання з балансу внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100% його вартості.

Амортизація об'єкта основних засобів нараховується, виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання (крім виробничого методу нарахування амортизації).

При визначенні строку корисного використання засобу слід враховувати наступні моменти:

- очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичний та моральний знос, що передбачається;
- правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори (п. 145.1.3 ПКУ).

Строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання, але він не може бути меншим, ніж визначено в п. 145.1 Податкового кодексу України.

Нарахування амортизації призупиняється на періоди виводу об'єкта з експлуатації – це може бути реконструкція, модернізація, добудова, дообладнання, консервація або інші причини. При цьому необхідні підтвердні документи, що засвідчують факт виведення цих об'єктів з експлуатації (п. 146.2 ПКУ).

У разі зміни очікуваних економічних вигод від використання основних засобів, строк експлуатації доречно переглянути, але все ж із дотриманням вимог п. 145.1 ПКУ. І вже потім нараховувати амортизацію, виходячи з нового строку, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання (це правило не діє при застосуванні виробничого методу нарахування амортизації) (п. 145.1.4 ПКУ).

Нарахування амортизації для оподаткування здійснюється

підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику для нарахування амортизації з метою складання фінансової звітності та починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації (п. 145.1.9 ПКУ).

Отже, амортизація – це економічний процес, що кількісно відображає втрату основними засобами своєї вартості, яка амортизується, та її систематичний розподіл (перенесення) на заново створений продукт (виконану роботу, надану послугу) протягом терміну їх корисного використання. При цьому під вартістю, що амортизується, розуміють первісну або переоцінену вартість основного засобу за вирахуванням його ліквідаційної вартості. Методи нарахування амортизації забезпечують систематичний розподіл вартості об'єктів основних засобів протягом строку їх корисного використання, тому від обраного методу нарахування амортизації основних засобів (згідно з новим групуванням) і буде залежати порядок розподілу сум амортизації по роках і відтворення основних засобів.

УДК: 658

**Маковій Т. А.**

*студентка*

**Рябенко Л. М.**

*кандидат економічних наук,*

*старший викладач кафедри статистики та економічного аналізу*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Від управлінських рішень залежить ефективність роботи підприємства. Однак процес розробки, впровадження і моніторингу рішень є найбільш складним і найменш формалізованим з усіх процесів управління. Ухвалення управлінських рішень ґрунтується, насамперед, на своєчасній, змістовній і



релевантній інформації, яка повинна бути в основі цих рішень. Ключовою ланкою формування інформації є підсистема бухгалтерського обліку, функцією якої є збір, накопичення, обробка і передача інформації, яка повинна бути впорядкована для забезпечення інформаційних вимог апарату управління.

Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління представляє собою інтегровану систему стратегічного обліку і аналізу, яка систематизує інформацію для обґрунтування бізнес-стратегії, координації напрямків стратегічного розвитку підприємства, системної оцінки ефективності реалізації оперативно-тактичних і стратегічних управлінських рішень.

Завдання організації обліково-аналітичного забезпечення формування стратегії розвитку підприємства: - визначити оптимальну послідовність виконуваних інформаційних функцій; - оптимізувати використання інформаційних ресурсів і скоротити витрати на зберігання та передачу інформації; - організувати оперативний моніторинг та детальний аналіз динаміки показників розвитку; - розробити багаторівневу номенклатуру даних, необхідних для відстеження траєкторії розвитку підприємства; - забезпечити сприяння в прийнятті управлінських рішень шляхом розробки структурованого набору аналітичних звітів; - формування систем забезпечення обміну цільової інформацією; - впровадження елементів системи менеджменту знань і бази даних ситуаційного управління; - формування підсистеми попередньої аналітичної обробки даних; - підтримка гнучкості виробничих процесів шляхом забезпечення інформаційної прозорості та узгодженості рішень; - планування формування і вдосконалення обліково-аналітичної системи; - автоматизувати збір і зберігання даних щодо соціально-економічного розвитку підприємства; - ліквідація інформаційних бар'єрів у взаємодії між підрозділами підприємства; - розвинути потенційні можливості взаємного обміну даними в реальному часі між підприємством і контрагентами.

Стратегічна інформація може бути первинною і вторинною. Первинна

стратегічна інформація являє собою оперативно отримані дані для вирішення конкретної досліджуваної проблеми або питання. Вони необхідні в тих випадках, коли здійснений аналіз вторинних даних не в змозі забезпечити необхідною інформацією [1].

Вторинна стратегічна інформація - це дані, зібрані раніше для цілей, відмінних від тих, які пов'язані з вирішенням досліджуваної проблеми. Незалежно від того, достатня вона для цього чи ні, її низька вартість і порівняно швидка доступність вимагають, щоб первинні дані не збиралися до завершення ретельного пошуку вторинної інформації.

До переваг первинної стратегічної інформації відносять: відповідність точним цілям досліджуваного завдання; методологію збору даних, яка контролюється і відома підприємству; всі результати доступні для підприємства, на відміну від конкурентів; надійність може бути визначена; якщо вторинна інформацію не відповідає на всі питання, то збір та аналіз первинних даних - єдиний спосіб отримати необхідні відомості.

До переваг вторинної стратегічної інформації відносять: низькі витрати, оскільки не потрібен збір нових даних; швидкість отримання, в той час як для первинної інформації може знадобитися більше часу; джерела інформації можуть містити дані, які підприємство не може саме отримати; достовірність, яка досягається обробкою незалежних джерел; застосовна в умовах необхідності попереднього аналізу.

Відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, облікова інформація є інформацією про стан, структуру і русі майна організації та джерел його утворення, господарських процесах і результатах фінансової та виробничо-господарської діяльності організації.

Формування аналітичної інформації відбувається на основі даних фінансового та управлінського обліку, а також інформації, отриманої з альтернативних джерел.

Система внутрішніх інформаційних показників формування стратегії розвитку підприємства ділиться на три групи: - показники фінансової

звітності підприємства, які широко використовуються як зовнішніми, так і внутрішніми користувачами; показники управлінського обліку підприємства. Вони відображають інформацію про обсяги діяльності, суми та склад витрат і доходів; - нормативно-планові показники, пов'язані з фінансовим розвитком підприємства.

## Література

1. Нагірська К. Є. Обліково-аналітичне забезпечення вибору стратегії підприємства: систематизація наукових поглядів [Електронний ресурс] 2015. URL [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?I21DBN](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN)
2. Рябенко Л. М. Особливості обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами [Електронний ресурс]. 2015. URL [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21RE](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21RE)
3. Савчук В. К. Теоретичні засади формування інформаційно-аналітичного сервісу управління [Електронний ресурс] 2013. URL [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?I21DBN=LINK&](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&)

УДК 338.2

**Михайловський М. С.**  
*магістр*

**Куць Т. В.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри статистики та економічного аналізу,  
Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
м. Київ*

## **ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних умовах важливість достовірного обліку витрат та аналізу їх динаміки набуває особливої актуальності з позиції управління конкурентоспроможністю підприємства. Проблемним питанням обліку

витрат, їх моніторингу та шляхам вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління витратами виробництва сільськогосподарської продукції присвячені праці багатьох вітчизняних учених, зокрема, Ф. Бутинця, О. Гудзинського, В. Дерія, В. Жука, В. Лінник, А. Пилипенко, І. Садовської, В. Савчука, Л. Сука, А. Штангрет та ін. Не дивлячись на значну кількість публікацій за піднятою тематикою, проблеми забезпечення обліково-аналітичної складової управління для гарантування оперативної взаємодії різних структурних підрозділів та реакції на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища в Україні залишаються повністю невирішеними.

Витрати є найважливішим якісним показником, що відображає результати господарської діяльності підприємства, та інструментом оцінки техніко-економічного рівня виробництва і праці, ефективності управління тощо. Виступаючи початковою базою ціноутворення, витрати впливають на дохід, рівень рентабельності підприємства, а також на формування загальнодержавного бюджету. Основою організації обліку виробничої діяльності є економічно обґрунтована класифікація обліку витрат. В економічній літературі існують різноманітні підходи до їх класифікації. Класифікація витрат здійснюється виходячи з певних цілей аналітичного дослідження щодо визначення собівартості продукції та встановлення цін на її окремі види.

Витрати на виробництво і реалізацію продукції складаються з виробничих витрат, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат і наднормативних виробничих витрат.

Класифікацію операційних витрат здійснюють за двома основними ознаками:

- за економічним характером витрат (економічними елементами);
- за порядком віднесення на собівартість продукції (товарів, робіт, послуг).

Для цілей визначення витрат на виробництво і реалізацію загального обсягу випуску продукції й аналізу структури усі витрати групуються за

ступенем їхньої економічної однорідності (економічними елементами) у кошторисі витрат на виробництво. При класифікації витрат за економічними елементами виділяють: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи за ставками (нормами); амортизаційні відрахування та інші витрати. При класифікації за порядком віднесення на собівартість всі операційні витрати підприємства розподіляються на: собівартість продукції (до їх складу включають виробничі витрати, як прямі, так і непрямі, пов'язані з обслуговуванням і управлінням виробництвом); витрати, які не включають до собівартості продукції, а саме: а) адміністративні витрати; б) витрати на збут; в) інші операційні витрати.

В сучасній економічній літературі поняття «обліково-аналітичне забезпечення» трактується по різному. Узагальнення різних підходів вітчизняних науковців (Безродна Т. М., Вольська В. В., Камінська Т. Г., Садовська І. Б., Штангрет А. М.) до визначення даного терміну свідчить, що в загальному обліково-аналітичне забезпечення розглядається як процес, який передбачає підготовку, зведення обліково-аналітичної інформації та здійснення її аналізу, узагальнення. Система обліково-аналітичного забезпечення діяльності є важливою складовою загальної системи управління на макро- та мікрорівні. Можна погодитися з Пилипенко А.А., який розглядає управління витратами, як складний багатоаспектний процес з метою досягнення високого економічного результату діяльності підприємства. Нині управління витратами передбачає формування раціональної, чіткої та безперебійно функціонуючої системи, з наступними елементами: прогнозування і планування витрат; нормування витрат; облік витрат; калькування собівартості; аналіз витрат і собівартості; контроль і регулювання процесу управління витратами. Таким чином, інформаційною платформою управління витратами виступають з одного боку – облік витрат для створення бази даних для прийняття управлінських рішень, з іншого – аналіз витрат та оцінка факторів що їх формують. Саме за результатами обліково-аналітичного забезпечення обґрунтовуються розміри витрат на

плановий період (зокрема, визначення мінімально допустимого розміру витрат, відповідно до прийнятих норм і стандартів та визначення максимально допустимого розміру витрат з метою виходу на цільовий розмір прибутку), здійснюється перевірка відповідності прогнозованого розміру витрат передбаченим обмеженням, обґрунтовуються рішення про розмір і рівень витрат та визначаються резерви зменшення витрат до розмірів, які забезпечують отримання цільового прибутку.

УДК 631.16

**Мошкун К. В.**

*студентка*

**Чухліб А. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ**

Виробничий процес в підприємствах аграрної сфери відбувається із застосуванням виробничих запасів - однієї з найбільш вагомих часток активів. Запаси відіграють важливу роль в процесі визначення результативних показників діяльності підприємств та висвітлення інформації щодо їх фінансового стану.

Недостатня забезпеченість виробничими запасами не дає можливості ефективно функціонувати підприємству, погіршує його фінансовий стан. Необґрунтований надлишок запасів може призвести до уповільнення оборотності запасів, накопичення оборотних коштів у виробничих запасах.

Управління виробничими запасами розкривається через інформаційний та аналітичний аспекти. Інформаційний аспект відображає діяльність

фахівців, спрямовану на пошук, обробку, систематизацію на нагромадження інформації. Аналітичний аспект полягає в застосуванні аналітичного апарату для отримання нової інформації щодо виробничих запасів.

Проблемні питання аналізу виробничих запасів висвітлені в працях вітчизняних і зарубіжних вчених серед яких Андрос С. В., Багрій К. Л., Бутинець Ф. Ф., Герасим П. М., Довга Т. А., Івахненко В. М., Карабаза І. А., Крушельницька О. В., Попович П. Я., Савицька Г. В., Самко М. С., Чабанюк О. А. та інші науковці.

На сьогодні існує широке коло методик проведення аналізу ефективності використання виробничих запасів, в яких застосовуються різні показники та чинники, що впливають на ефективність їх використання [2].

Основними напрямками аналізу виробничих запасів є:

1. Оцінка забезпеченості підприємства аграрного сектору виробничими запасами.

З цією метою, насамперед, необхідно проаналізувати загальну потребу аграрних підприємств у виробничих запасах та обґрунтованість обсягів замовлень виробничих запасів. Оцінити своєчасність та повноту надходження виробничих запасів на підприємства.

2. Аналіз обсягів і структури виробничих запасів в підприємствах аграрного сектору. Для аналітичної оцінки обсягів, складу, структури виробничих запасів, їх зміни в динаміці, використовують методи вертикального та горизонтального аналізу, коефіцієнтний порівняльний аналіз, визначають абсолютні та відносні показники зміни запасів за номенклатурою, виявляють тенденції зміни виробничих запасів у часі.

3. Аналітична оцінка ефективності використання виробничих запасів. Ефективність використання виробничих запасів визначається за показниками – матеріаловіддача, матеріаломісткість, рентабельність виробничих запасів, коефіцієнт оборотності та тривалість обороту виробничих запасів.

Ефективність використання окремих матеріальних ресурсів визначають за допомогою часткових показників – місткості сировини, місткості палива та

ін.

4. Аналіз матеріаломісткості виробленої сільськогосподарської продукції.

Для ефективного управління виробничими запасами доцільно використовувати математичні моделі оцінки виробничих запасів, що дозволить своєчасно і вірно визначати оптимальну стратегію управління запасами, норматив виробничих запасів та вивільнити оборотні кошти.

Побудова економіко-математичної моделі оцінки виробничих запасів здійснюється в декілька етапів.

1. Формулювання сутності економічної проблеми та проведення її якісного аналізу.

2. Побудова економіко-математичної моделі.

3. Проведення математичного аналізу побудованої моделі.

4. Підготовка якісної вихідної інформації.

5. Розробка алгоритму чисельного розв'язку задачі.

6. Аналітична оцінка повноти та суттєвості отриманих результатів.

Узагальнені результати аналізу наявності, руху та використання виробничих ресурсів використовують для здійснення висновків та прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на оптимальне використання запасів, посилення контролю за станом запасів та їх структурою, впровадження ресурсозберігаючих технологій виробництва тощо.

## Література

1. Грицишен Д. О., Каленчук Л. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління виробничими запасами підприємства. *Вісник ЖДТУ*. 2014. № 4 (70). Серія: Економічні науки. С. 268–276.

2. Довга Т. А. Роль та місце аналізу виробничих запасів в системі управління ресурсним потенціалом підприємства. *Молодий вчений*. № 5 (20). Ч.1. 2015. С. 130–134.



**Ракітіна В. В.**

*студентка*

**Воляк Л. Р.**

*кандидат економічних наук,*

*старший викладач кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ДЕБІТОРАМИ**

У процесі виробничо-господарської діяльності будь яке підприємство вступає у взаємовідносини з різними контрагентами. Невід'ємною частиною таких відносин є розрахунки. Підприємство купує виробничі запаси, основні засоби, отримує послуги та роботи від постачальників та підрядчиків, реалізовує продукцію, товари, роботи, послуги підприємствам, установам, фізичним особам.

Дебітори - це юридичні чи фізичні особи, що внаслідок минулих подій мають певну заборгованість перед підприємством. Вони поділяються на зовнішніх, до яких можна включити покупців (замовників) інших дебіторів, внутрішніх дебіторів, які в свою чергу поділяються на підзвітних осіб, осіб до яких у підприємства є претензії щодо відшкодування завданих збитків.

Дебіторська заборгованість спричиняє вилучення коштів із обороту підприємства, що негативно позначається на його фінансовому стані, а не своєчасна сплата боргів та зобов'язань призводить до залучення в оборот коштів, які належать іншим підприємствам. І те і інше у великих розмірах негативно позначається на діяльності підприємства.

Вагомий внесок у розробку методологічних засад бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості зроблено в наукових дослідженнях таких вітчизняних та зарубіжних вчених як С. Д. Батехіна, Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, З. В. Гуцайлюка, Р. Дамарі, В. П. Завгороднього, О. Д. Заруби, В. В. Ковальова, В. Костюченко, С. І. Маслова, Є. Петрик, Я. В. Соколова,

В. В. Сопка, С. Хенка, К. Хувера, М. Швайки тощо. Але незважаючи на значні наукові здобутки науковців до сьогодні залишаються невизначеними ряд проблем у розрахунково-платіжних відносинах вітчизняних підприємств з дебіторами, вирішення яких потребує дослідження особливостей бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, тому на сьогоднішній день ще багато вчених та науковців займаються аналізом обліку дебіторської заборгованості.

Аналіз стану дебіторської заборгованості здійснюється за такими напрямками:

- визначення питомої ваги дебіторської заборгованості в загальній сумі оборотних активів;
- оцінка складу та структури дебіторської заборгованості;
- розрахунок періоду погашення і її оборотності;
- вивчення впливу чинників на заборгованість даного типу;
- визначення частки сумнівної та безнадійної заборгованості в загальному обсязі дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками;
- порівняння обсягу дебіторської заборгованості з розмірами кредиторської.

Аналіз дебіторської заборгованості доцільно проводити в певній послідовності і починати з проведення горизонтального і вертикального аналізу, який покаже вагу складових елементів дебіторської заборгованості і частку дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів і в структурі балансу.

Далі слід розрахувати коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість, яка визначається діленням суми дебіторської заборгованості по товарних операціях на загальний обсяг оборотних активів підприємства. Якщо з року в рік цей коефіцієнт скорочується, це є позитивним в роботі підприємства.

Наступний показник - це середній період інкасації дебіторської заборгованості, тобто це відношення середнього розміру дебіторської заборгованості до суми виручки від реалізації продукції. Скорочення показника буде свідчити про позитивні зміни в роботі підприємства.

Зворотним до попереднього показника є коефіцієнт оборотності, визначається діленням виручки від реалізації продукції за звітний період до суми дебіторської заборгованості. Даний коефіцієнт використовується при розрахунку періоду погашення дебіторської заборгованості: 360 днів ділимо на оборотність дебіторської заборгованості.

Також можна визначити відсоток сумнівної дебіторської заборгованості в загальному обсязі заборгованості.

Результати проведеного аналізу використовуються в наступному етапі, який передбачає визначення оптимальної дебіторської заборгованості в майбутньому періоді (ОДЗ) за формулою:

$$\text{ОДЗ} = \text{ОР} * \text{Кс} / \text{ц} * (\text{СПО} + \text{СПП}) / 360, \quad (1)$$

де ОР - плановий обсяг реалізації продукції з наданням комерційного кредиту;

Кс / ц - коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції;

СПО - середній період обороту дебіторської заборгованості за результатами аналізу минулого періоду;

СПП - середній період прострочення платежів за результатами аналізу минулого періоду.

Важливим етапом аналізу дебіторської заборгованості є факторний аналіз, спрямований на кількісну оцінку впливу різних чинників на рівень дебіторської заборгованості. В його основі лежить використання методичного прийому, який дозволить виділити вплив кожного фактора на зміну результативного показника.

Для оцінки стану дебіторської заборгованості важливо оцінити ймовірність виникнення і розмір безнадійних боргів.

Використовуючи викладену послідовність аналізу, можливо всебічно досліджувати обсяг дебіторської заборгованості, а також оцінити стан розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві.

УДК 658.155

**Ратушна І. О.**

*студентка*

**Рябенко Л. М.**

*кандидат економічних наук,*

*старший викладач кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Фінансовий результат є досить складною та багатогранною категорією. Основною метою функціонування підприємства є одержання позитивного фінансового результату діяльності – прибутку. В умовах сьогодення прибуток є найважливішим критерієм успішної господарської діяльності підприємств, який характеризує остаточний результат усіх видів діяльності і є джерелом подальшого розвитку. Саме тому повноцінна та адекватна інформаційна база про фінансові результати підприємства є необхідною умовою ефективного управління.

Обліково-аналітичне забезпечення як основна складова інформаційного забезпечення управління підприємством, дозволяє розв'язувати функціональні задачі управління, забезпечуючи керівництво повною та достовірною інформацією про господарські процеси та зв'язки із зовнішнім середовищем.

Помилково вважати, що обліково-аналітичне забезпечення ґрунтується тільки на бухгалтерській інформації. Характерною рисою обліково-

аналітичного забезпечення як системи є її комплексність, що виявляється через взаємодію інформаційних потоків бухгалтерського, оперативного, статистичного обліку та інформації, яка формується за допомогою методів фінансового, управлінського та стратегічного аналізу. Отже, обліково-аналітичне забезпечення слід розглядати як комплексну систему обліку, аналізу та аудиту, що взаємодіє через інформаційні потоки в процесі формування і передачі оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації для забезпечення прийняття обґрунтованих управлінських рішень [1, с. 855].

Існують три методи визначення фінансового результату. Одним з них є метод «витрати–випуск», що базується на моделі В. Леонтєва. Другий метод спирається на формулу балансу: актив дорівнює сумі власного капіталу і зобов'язань. Третій – визначає фінансовий результат як зміну вартості чистих активів на початок і кінець звітного періоду [2, с. 740].

Вітчизняні підприємства розраховують фінансовий результат за методом «витрати – выпуск». Для обліку витрат діяльності призначено рахунки 9 класу Плану рахунків, для обліку доходів – рахунки 7 класу. Ці рахунки закриваються шляхом списання відповідних сум на рахунок 79 «Фінансові результати» зі складанням відповідних бухгалтерських довідок та розрахунків. Всю інформацію щодо формування витрат і доходів, а також визначення фінансового результату можна відобразити шляхом формування оборотно-сальдової відомості та Головної книги. У системі управління на підприємстві здійснюється процес отримання і накопичення інформації. У процесі отримання інформації можна приймати оперативні управлінські рішення, тоді як накопичена інформація є джерелом для аналізу діяльності, оцінки ефективності прийнятих рішень та розроблення перспективного плану управління. [3, с. 156].

Система управління фінансовим результатом має враховувати залежність суми фінансового результату від розміру здійснених витрат і отриманих доходів. Отримані дані вимагають їх аналізу для виявлення

чинників, що формують кінцевий результат господарської діяльності. Використовуючи дані аналізу, керівництво має можливість прийняти відповідні управлінські рішення щодо зниження рівня витрат та підвищення доходів для максимізації фінансового результату. Саме первинні документи містять розгорнуті дані для всебічного аналізу, що дасть змогу, з одного боку, контролювати процес витрачання ресурсів у процесі формування витрат підприємства для уникнення зайвого та нерационального витрачання, а з іншого – розробити напрями збільшення суми доходів від операційної діяльності. Узагальнюючі дані бухгалтерського обліку доходів і витрат дадуть можливість поглибити аналіз діяльності для розроблення заходів щодо оптимізації рівня і структури витрат, а також усунення проблемних аспектів у формуванні доходів діяльності. Під час визначення фінансового результату від господарської діяльності підприємств здійснюється оцінка ефективності попередніх управлінських рішень та узагальнення оперативних рішень щодо підвищення суми фінансового результату. Кульмінацією процесу управління фінансовим результатом є використання зведених даних для пошуку альтернатив підвищення суми фінансового результату за окремими складниками для досягнення стратегічних цілей підприємства

Основним джерелом аналізу фінансових результатів підприємства є дані, відображені у фінансовій звітності, зокрема, у формі № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», реєстрах аналітичного та синтетичного обліку. При цьому доступ до них мають не всі рівні управління підприємством, а зовнішні користувачі, обмежені лише даними фінансової звітності. Елементами Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) як вітчизняними, так і міжнародними стандартами визнано доходи, витрати, прибутки, збитки за звітний період.

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

продукції (робіт, послуг) та інші.

## Література

1. Пасенко Н. С. Організація обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17, С. 854-859
2. Фінанси. бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія : у 3-х т., Т. 2. Ін-т світ. екон. і міжнар. відносин НАНУ, ННУ «Акад. фін. управління»; за ред. Т. І. Єфименко. К., 2010. 648 с.
3. Чернецька О. В. Облікове забезпечення системи управління фінансовими результатами в аграрних підприємствах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип. 12. Ч.2. С. 154-156

УДК 338.27

**Субіна В. Ю.**  
*студентка*

**Гурська Л. Л.**

*викладач економічних дисциплін*

*ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»,  
м. Ірпінь*

## ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ АГРОХОЛДІНГІВ

### В УКРАЇНІ

Конкурентне середовище функціонування підприємств аграрної сфери, необхідність підвищення рівня керованості економічних процесів у діяльності господарюючих суб'єктів, обумовлюють вимоги до обґрунтованості управлінських рішень щодо їх діяльності. Одним з ключових інструментів при цьому виступає прогнозування, як вагомий компонент формування інформаційного підґрунтя та базису для планування діяльності підприємств агросфери. Від здатності господарюючого суб'єкта передбачати майбутні перспективи розвитку, стан середовища, потенційні можливості та загрози залежить ефективність його діяльності, здатність до виживання у конкурентній боротьбі. Саме прогнози різного рівня та ступеня деталізації

формують інформаційну основу для визначення ключових напрямів стратегічного та тактичного розвитку, планування фінансово - господарської діяльності підприємства.

Дослідженню методів планування та прогнозування діяльності підприємства присвячені наукові праці багатьох видатних зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів: Альберта М., Мескона М. Х., Ханка Д. Е., Уічерна Д. У., Баканова М. И., Бородіної О. І., Кульчинської О. О., Поддєрьогіна А. М., Нелепа В. М. та інших. Їх праці є основою для розробки і реалізації нових напрямів і гнучких методик моделювання економічної діяльності підприємства на основі ефективних методів прогнозування.

Прогноз (від грецьк. - prognosis - передбачення) – це імовірне судження щодо стану будь-якого об'єкта або явища в майбутньому з відносно високим ступенем достовірності, зроблене з використанням спеціальних наукових досліджень. Економічне прогнозування є важливим інструментом забезпечення аграрної політики, дозволяє виявити основні тенденції виробництва сільськогосподарської продукції, дає оцінку можливих варіантів розвитку галузі з урахуванням впливу ринку та інших факторів, є необхідною ланкою в системі планування на різних рівнях управління. Прогнозування сільськогосподарського виробництва має свої особливості, які визначаються кліматичними умовами, складністю прогнозування врожайності та продуктивності, особливості, обумовлені технологією виробництва, ресурсним потенціалом, складною системою взаємозв'язків сільськогосподарського виробництва з іншими галузями матеріального виробництва [2, с.84].

У сучасних умовах в аграрному секторі економіки України поряд із основними видами аграрних формувань – державні та приватні підприємства, господарські товариства, фермерські господарства, успішно господарюють агрохолдинги. Основним стимулом до виникнення агрохолдингів є прагнення власників капіталу примножити його у довгостроковій перспективі, оскільки вартість капіталу, інвестованого в агробізнес, зростає сьогодні і зростатиме у



майбутньому [1, с.342].

Сільське господарство – це 10%, або близько 360 млрд. грн від усього ВВП України за 2019 рік. Для таких потужних результатів у галузі мають працювати справжні бізнес-гіганти, виручка яких теж вимірюється в мільярдах. В Україні налічується близько 90 агрохолдингів, які обробляють майже 5,95 млн га сільськогосподарських угідь, або 20,9 % від загальної їх площі, що перебуває в користуванні підприємств.

Дослідження діяльності агрохолдингів, як форми організації агропромислового виробництва, засвідчує, що основним шляхом їх створення є інвестування капіталу спочатку в переробну промисловість, що забезпечує значно швидший його обіг і окупність. Посилення конкурентоспроможності досягається шляхом побудови замкнутого циклу виробництва та врегулювання міжгалузевих відносин. Наступним етапом капіталовкладень є сфера збуту продукції через розбудову логістики і власної торговельної мережі. На третій стадії створюється власне сільськогосподарське виробництво через оренду земельних паїв й закупівлю сучасної техніки. Зазвичай ці інтегровані господарські структури великотоварні, інноваційного спрямування, висококонкурентні, інвестиційно привабливі, їм належить значний вклад у забезпечення продовольчої незалежності держави.

Проте формування та діяльність агрохолдингів має й певні негативні наслідки, оскільки при їх створенні відбувається концентрація земель шляхом витіснення з ринку оренди землі менших сільськогосподарських підприємств і фермерів, що загострює соціально-економічну ситуацію на селі. Державна аграрна політика через відповідний організаційно-економічний механізм має ініціювати стратегічні зміни ринковими і адміністративними методами забезпечити контроль за діяльністю агрохолдингових компаній, не допустивши посилення деструктивного впливу на агропромисловий потенціал України.

Підсумовуючи все вищесказане про діяльність агрохолдингів та

проблеми, які сьогодні існують в аграрному секторі України, можна зробити висновок, що виникнення і розвиток агрохолдингів є результатом здійснення земельної. Вертикально інтегровані агрохолдинги, прогножуючи господарську діяльність, відіграють значну роль у розвитку аграрної галузі шляхом впровадження інноваційних технологічних рішень, підвищення врожайності, нарощування експорту сільськогосподарської продукції та продуктів харчування. Також можна стверджувати, що роль агрохолдингів в розвитку агробізнесу є значною і буде підвищуватися в перспективі, оскільки вони володіють потенціалом для виведення аграрного сектору України на якісно новий рівень розвитку.

### Література

1. Заблоцький Б. Ф. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посіб. К. : Ліра-К, 2015. 428 с.
2. Кульчинська О. О. Роль прогнозування в ефективній діяльності підприємств. *Вісник. Економіка. Проблеми економічного становлення*. 2018. № 1. С. 83-88.

УДК 658

**Фесюк Н. В.**  
*студент*  
**Лазаришина І. Д.**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*професор кафедри статистики та економічного аналізу,*  
*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*  
*м. Київ*

### **ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах значних змін макроекономічного характеру, трансформації світової фінансової системи важливими передумовами успішного розвитку вітчизняних підприємств є прогнозування їхніх основних фінансових

показників діяльності, контроль за рівнем фінансових ризиків, а також наявність обґрунтованої фінансової стратегії.

Глобалізаційні та інтеграційні процеси, які сьогодні характерні для України, підвищують значущість вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням підприємства необхідними фінансовими ресурсами та ефективного управління ними. За таких умов зростає значення фінансової стратегії як дієвого інструменту стратегічного управління фінансовими процесами підприємства. Основними завданнями цієї стратегії є забезпечення конкурентоспроможності, створення умов інноваційного розвитку, зміцнення фінансової стабільності, підвищення ефективності управління персоналом.

Загалом фінансова стратегія підприємства: охоплює всі основні аспекти управління фінансовими ресурсами підприємства та розвитку його фінансових відносин з партнерами; забезпечує коригування джерел формування, напрямів розміщення та використання фінансових ресурсів залежно від змін чинників внутрішнього фінансового середовища підприємства; сприяє швидкій адаптації до змін, які відбуваються у зовнішньому фінансовому середовищі підприємства; обґрунтовує стратегічні орієнтири фінансової діяльності підприємства; є основою для прийняття стратегічних рішень щодо підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства [1].

Фінансова стратегія, включаючи різноманітні методи та інструменти формування фінансових ресурсів, їх розподілу та використання, орієнтована на збільшення ринкової вартості підприємства, а також добробуту його власників в умовах швидкозмінного зовнішнього середовища.

Прогресивність бачення перспективи підприємства з урахуванням різноманітних факторів його внутрішнього і зовнішнього середовищ є однією із найважливіших умов ефективного управління останнім. Сьогодні будь-якому суб'єкту господарювання доводиться діяти у досить динамічному конкурентному середовищі, в якому змінюються пріоритети держави, оновлюються технології, асортимент продукції, потреби, інтереси і смаки

споживачів, набирають сили і множаться конкуренти або, навпаки, економічно слабнуть і переорієнтовуються на інші ринки.

Стратегія фінансування як діяльність включає визначення цілей використання фінансових ресурсів і капіталу, методів фінансування, часових характеристик, важелів і прийомів управління рухом фінансових ресурсів та капіталу, визначення спеціального функціонального «стратегічного набору», а також фінансове планування та розробку фінансових планів. Важливе значення для формування фінансової стратегії має врахування факторів ризику. Розробка фінансової стратегії базується на таких принципах: балансування матеріальних і фінансових потоків; найефективніше фінансування розширення, підтримки та, в разі потреби, скорочення окремих підсистем та підприємства загалом; прогнозування альтернативних варіантів розвитку підприємства з точки зору фінансових характеристик його діяльності в різних умовах; фінансового контролю та аналізу діяльності підприємства [2].

Успіх фінансової стратегії підприємства гарантується, коли стратегічні цілі відповідають реальним фінансовим можливостям підприємства, коли чітко централізоване фінансове управління, а методи його втілення є гнучкими й адекватними змінам фінансово-економічних параметрів розвитку підприємства.

Необхідність фінансового планування була усвідомлена за останні десять років більшістю керівників підприємств, проте, впровадження тільки оперативних і короткострокових фінансових планів не призводило до бажаних результатів. Фінансова стратегія являє собою довгостроковий курс цілеспрямованого управління фінансами для досягнення загальних організаційних стратегічних цілей. Процес розробки фінансової стратегії визначає необхідність формування специфічних фінансових цілей довгострокового розвитку підприємства. Цілі фінансового розвитку підприємства повинні забезпечувати реалізацію місії та цілей корпоративної його стратегії, з одного боку, і підтримувати цілі інших функціональних

стратегій і стратегії господарських одиниць, з іншого. Тільки за дотримання цих умов можлива конкурентоспроможна, фінансово - стійка діяльність підприємства на актуальному ринку [3].

Отже, фінансова стратегія підприємства є невід'ємною складовою частиною та важливим елементом системи менеджменту підприємства, посідаючи центральне місце серед його функціональних стратегій, визначає основні напрями підвищення ефективності управління його фінансовою діяльністю та розвитку фінансових відносин з контрагентами. Якість фінансової стратегії підприємства безпосередньо залежить від рівня її обґрунтованості, а також від повноти врахування та оцінки факторів, на основі яких вона була розроблена.

### **Література**

1. Волощук Л. О. Фінансова стратегія в управлінні розвитком та економічною безпекою підприємств. Одеса: Делюкс. 2017. С.23-30.
2. Буняк Н. М. Фінансова стратегія в системі менеджменту підприємства. Київ: Наук. думка. 2017. С. 196-200.
3. Хрущ Н. А. Механізм формування та реалізація фінансової стратегії в системі управління підприємством. Київ: Знання. 2014. С.140-142.

УДК 338.2

**Шин А. С.**

*магістр*

**Куць Т. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

### **ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасне підприємство може успішно функціонувати за умови правильної організації облікового процесу, в тому числі обліку запасів, які

забезпечують операційну діяльність підприємства і можливість продовження виробництва. Створення оптимальних виробничих запасів забезпечує економічну безпеку підприємства, а відсутність таких запасів у необхідній кількості може призвести до втрати підприємством ринків збуту і замовників через нестабільність виробничого процесу та невчасну реалізацію виробленої продукції.

На практиці управління запасами є доволі складною сферою діяльності. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення обліку виробничих запасів на аграрних підприємствах досліджували І.А. Бержанір, Т.В. Куць, О.П. Левченко, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, М.С. Палюх, В.В. Сопко, В.К. Савчук, Л.К. Сук та інші.

Разом з тим, підвищення ефективності управління виробничими запасами є нагальною проблемою обліку на підприємствах, що зумовлює актуальність цієї теми.

Облік виробничих запасів регламентується Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» і Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку запасів. Виробничі запаси – активи, які використовуються для подальшого продажу, споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством. Це товарно-матеріальні цінності, які вносять до інвентаризаційного опису за кожним окремим найменуванням. І.А. Бержанір зазначає, що виробничі запаси слід трактувати як частину матеріальних ресурсів підприємства, які є сукупністю предметів праці й перебувають на підприємстві у вигляді сировини, матеріалів, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих деталей, палива, тари і тарних матеріалів, будівельних матеріалів, запасних частин та інших матеріалів, що становлять матеріальну основу продукції підприємства, надають їй якісних властивостей, беруть участь у виробництві протягом одного виробничого циклу і повністю переносять свою вартість на вартість готової продукції.

До виробничих запасів відносять сировину, матеріали, купівельні

напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо, тару і тарні матеріали, будівельні матеріали, матеріали, передані в переробку, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення, інші матеріали. Кількість і структура матеріальних ресурсів, необхідних для нормального функціонування підприємства визначається величиною виробництва, галузевими і технологічними особливостями, а своєчасність його забезпечення ефективністю управління виробничими запасами.

Управління запасами – це забезпечення та підтримування оптимальної кількості й видів фізичних ресурсів, необхідних для реалізації стратегічного плану організації. Необхідність управління запасами пояснюється тим, що виробництво – це потік матеріальних ресурсів через процес, який змінює форму цих матеріалів, перетворюючи їх на готову продукцію. Оскільки запаси є одними із найбільш дорогих активів у більшості підприємств, ефективне управління оборотними активами дає можливість суттєво зменшити витрати компанії, які можуть виникати внаслідок їх надлишку чи недостачі.

Виявлення фактів недостач виробничих запасів на вході призводить до збою чи простою виробництва, на виході – до втрат підприємства від реалізації готової продукції, зайві виробничі запаси викликають «омертвіння» оборотних коштів, а готової продукції – до зниження ціни реалізованого товару.

---

***Аналітичне моделювання та прогнозування розвитку підприємств аграрного сектору в умовах формування територіальних громад та міжнародної економічної інтеграції***

---

УДК 657

**Нечипоренко Д. В.**  
*студент*

**Богданюк О. В.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри статистики та економічного аналізу,  
Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
м. Київ*

**ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ ЗА ОПОДАТКУВАННЯМ**

В умовах розвитку вітчизняної ринкової економіки та її інтеграції у Європейське співтовариство, серед комплексу проблем, які потребують наукового обґрунтування і практичного вирішення, важливе місце займають питання формування, обліку та відображення у звітності податків господарюючих суб'єктів з урахуванням інтересів різних категорій її користувачів.

Сучасна система оподаткування сільськогосподарських підприємств є специфічним засобом їх державної підтримки, формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання і механізмом стимулювання діяльності для розвитку економіки країни. Так податки виступають головним фінансовим інструментом, через який держава створює суб'єктам господарювання сприятливі умови для ефективною фінансово-господарської діяльності, нарощування ресурсного потенціалу, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, поліпшення соціальних умов для працюючих. Але, особливості діяльності сільськогосподарських підприємств, які мають об'єктивний характер, недостатньо враховуються в оподаткуванні як об'єкта обліку, що зумовлює нерівномірне податкове навантаження,



спотворює облікову інформацію, знижує забезпеченість користувачів інформацією про стан розрахунків із бюджетом. Також, податкова система нині перебуває в стадії реформування, що спрямована на побудову соціальноорієнтованої ринкової економіки та мотивує поліпшення якості і повніше використання бухгалтерсько-аналітичної та контрольної інформації в механізмах управління податковими розрахунками.

Розрахунки за податками входять до складу джерел утворення господарських засобів і формують поточні зобов'язання, оскільки передбачається їх погашення протягом одного операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців від дати складання балансу. В Україні функціонує система бухгалтерського обліку, що регламентується Законом № 996 [1], П(С)БО і Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та система обліку за правилами ПКУ. Податковий кодекс України є нормативним документом, в якому визначено склад податкової системи і розроблено механізм обчислення та сплати всіх податків та обов'язкових платежів, що, як зазначалось, є об'єктами обліку. Тому, згідно з ст. 44 ПКУ для цілей оподаткування платники податків зобов'язані вести облік доходів, витрат та інших показників, пов'язаних із визначенням об'єктів оподаткування та / або податкових зобов'язань, на підставі первинних документів, реєстрів 34 бухгалтерського обліку, фінансової звітності, інших документів щодо обчислення та сплати податків, ведення яких передбачено законодавством [2]. Слід зазначити, що зміни в системі оподаткування, які мали місце після прийняття ПКУ у 2010 році, сприяли загостренню питання про співвідношення систем бухгалтерського обліку й оподаткування. Постійний розвиток і вдосконалення є невід'ємним атрибутом бухгалтерського обліку. З цього приводу висловився професор Г. Г. Кірейцев, стверджуючи, що «...бухгалтерський учет следует рассматривать как постоянно развивающуюся разомкнутую систему наблюдения и измерения».

На нашу думку можна стверджувати, що фінансовий облік є

підсистемою бухгалтерського обліку та передує такому поширеному у практиці і закріпленому в Законі № 996 та П(С)БО поняттю як «фінансова звітність». Звідси випливає, що такому поняттю, як «податкова звітність» мають передувати податкові розрахунки й облік із урахуванням вимог ПКУ (облік для потреб оподаткування). Відповідно на підставі податкових документів (податкові накладні) - податкова звітність (декларації). З точки зору побудови облікової інформації, така послідовність є логічною і зрозумілою, а існування обліку для потреб оподаткування зумовлюється практичною діяльністю.

Сьогодні облік податків існує не ізольовано, а в сполученні з бухгалтерським, особливо з його складовою частиною - первинним обліком, що дає великі можливості для використання інформації бухгалтерського обліку для цілей оподаткування. Тому можемо стверджувати, що без бухгалтерського обліку відособлений облік для цілей оподаткування існувати просто не може в практичному розумінні. Відповідно до п. 2 ст. 3 Закону № 996 бухгалтерський облік є обов'язковим і ведеться підприємством відповідно до нормативних вимог, а фінансова, податкова, статистична й інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на використанні облікової інформації. Наведена норма забезпечує узгодження 35 показників різних видів звітності. Але на практиці це не завжди досягається. Згідно з діючими нормативними вимогами підприємства, що перебувають на загальній системі оподаткування, мають обов'язково вести облік розрахунків за податками відповідно до нормативних положень із бухгалтерського обліку й облік розрахунків за податками згідно з податковим законодавством. Тобто, окрім управлінського та фінансового (які офіційно визнано самостійними видами бухгалтерського обліку), до складу бухгалтерського обліку методично включено податковий облік розрахунків.

### **Література**

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон

України від 16.07.1999 р. № 996 – XIV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р., № 2755-VI зі змінами та доповненнями.

УДК: 322.12:655.3

**Овчаренко Т. В.**

*студентка*

**Обарчук Е. В.**

*викладач економічних дисциплін*

*Відокремлений структурний підрозділ «Рівненський коледж Національного університету біоресурсів і природокористування України»,  
м. Рівне*

## **ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

В сучасній економіці України провідну роль відіграє аграрний сектор завдяки суттєвому вкладу у ВВП країни, забезпечення внутрішнього ринку країни широким набором продовольчих товарів на цілком прийнятному рівні, прибуття валютних коштів від здійснення операцій зовнішньої торгівлі. Але не завжди сільське господарство було добре розвинуто.

З встановленням незалежності у 1991 році аграрний сектор зазнав значних втрат через безгосподарність, інфляцію. Після цього занепаду в сільському господарстві не відбувалося значних змін аж до 2005 року, коли намітилась позитивна динаміка в деяких галузях аграрного сектору, яка спостерігалася й надалі.

Щоб досягти значного прориву на зовнішніх ринках для української аграрної продукції активний розвиток держави та бізнесу є необхідним. Для того аби добратися до необхідного результату потрібно, щоб уряд України виконав такі завдання:

- для кращого пристосування європейських принципів керування сільськогосподарськими підприємствами удосконалити

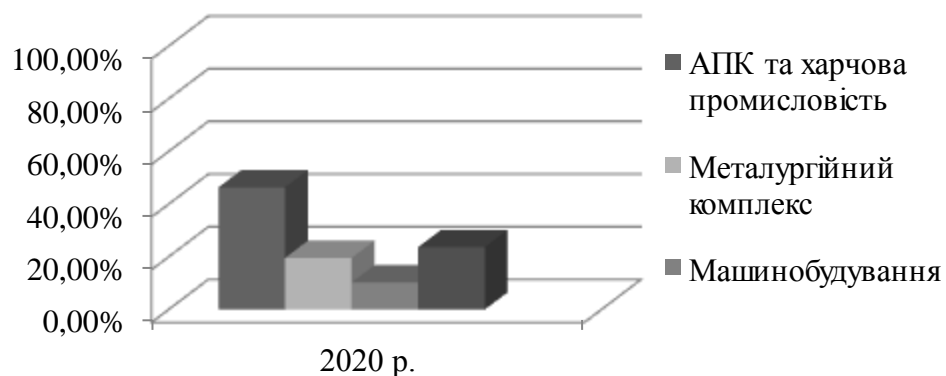
законодавство в аграрному секторі;

- ввести обов'язкові міжнародні стандарти та слідкувати за їх дотриманням у виготовленні с/г продукції на законодавчому рівні;
- забезпечити мотивацію для сільськогосподарських товаровиробників до дотримання агроекологічних вимог та інші.

В Україні потенціал сільського господарства величезний. Уже нині в агропромисловому комплексі працюють майже 45 000 підприємств. З них близько 2500 — великих і середніх. Завдяки активізації державної політики шляхом підписання Угоди про асоціацію між Україною та країнами ЄС була досягнута позитивна динаміка в аграрному секторі економіки. Найбільш суттєвими успіхом в організаційно-правових та економічних умовах розвитку були:

- фітосанітарні та санітарні заходи у сільському господарстві і системи контролю безпечності продовольчих товарів приводяться послідовно до європейських вимог та практик;
- модернізація державної політики розвитку сільськогосподарської кооперації та фермерських господарств;
- удосконалення процесів управління земельними відносинами;
- розпочато реалізацію практичної частини Концепції розвитку сільських територій.

Важливим показником інтеграції України в глобальну економіку є структура вітчизняного експорту (рис. 1) та її наслідки (табл. 1).



**Рис. 1. Структура вітчизняного експорту**

### Наслідки міжнародної економічної інтеграції для підприємств аграрного сектору

Позитивні наслідки		Негативні наслідки	
1.	Вітчизняна сільськогосподарська продукція на європейських ринках подешевшає;	1.	Витрати на сертифікацію і стандартизацію сільськогосподарської продукції
2.	Якість української сільськогосподарської продукції зросте	2.	Потреба пристосуватися до нових стандартів сільськогосподарської продукції;
3.	Ринки збуту сільськогосподарської продукції у третіх країнах потенційно розширяться;	3.	Внаслідок збільшення експорту сільськогосподарської сировини на внутрішній ринок до ЄС можливе її подорожчання;
4.	Заощадження коштів і часу на експортні операції;	4.	Надмірні витрати на підвищення якості сільськогосподарської продукції;
5.	Набуття конкурентних переваг порівняно з іншими експортерами до ЄС.	5.	Впровадження дорогих систем контролю якості.

Україна на глобальному ринку продовольчих товарів може збільшити свою присутність у умовах світової аграрної кризи. Але без відповідних змін у системі державного управління аграрним сектором економіки, впровадження прогресивних технологій, вдосконалення селекційної та племінної справи, доступу до кредитних ресурсів для виробників сільськогосподарської продукції досягти успіху неможливо.

Отже, прогнозування розвитку підприємств аграрного сектору України в умовах міжнародної економічної інтеграції є актуальним, оскільки є незаперечна необхідність подальшого розширення та прогресу на світових ринках наявності вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції.

### Література

1. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року розпорядженням

Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1437р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/nras/248907971>

2. Аграрна реформа в Україні (соціологічна діагностика) [Текст] / М. Баланівський [та ін.] ; заг. ред. В. Тарасенко ; НАН України, Ін-т соціології. К. : ІС НАН України, 2007. 576 с.

УДК: 338.43:336

**Ступерська Н. М.**  
*студентка*

**Богданюк О. В.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри статистики та економічного аналізу,  
Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
м. Київ*

## **АНАЛІТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

За сучасних умов господарювання більшість підприємств намагаються максимально розширювати свою діяльність, виробляти конкурентоспроможний продукт задля отримання високих доходів, оскільки від величини останніх залежить кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, його платоспроможність, фінансовий стан тощо.

Облік та аналіз доходів – важлива складова підсистеми інформаційної системи управління підприємством, що відіграє визначальну роль в процесі збирання, інтерпретації, обробки та надання інформації для потреб управління. Тобто це система інформації про стан та результати господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, що відображає і узагальнює господарські операції у єдиному грошовому вимірнику. Ключове значення в інформаційній системі управління доходами належить аналізу, методичні прийоми якого допомагають керівникам вчасно відреагувати на можливі негативні тенденції зміни доходу підприємства, оцінити чинники впливу на дохід, віднайти резерви збільшення доходів та

прибутку.

Аналіз доходів і витрат підприємства має велике значення в системі загальної оцінки суб'єкта господарювання. Це пов'язано з тим, що доходи та витрати мають прямий вплив на загальні фінансові результати діяльності підприємства, які можуть бути як позитивними, так і негативними.

Завдання аналізу доходів й витрат підприємства базується на обґрунтуванні шляхів зростання доходів і зменшення витрат. Основними етапами виконання завдання є: оцінка, динаміки, плану й структури доходів підприємства; аналіз впливу чинників на доходи підприємства; пошук резервів для зростання доходу; розробка заходів по використанню визначених резервів.

Основною діяльністю для сільськогосподарських підприємств, є виробництво та реалізація сільськогосподарської продукції а основним результатом діяльності – валова продукція сільського господарства, чиста продукція, товарна продукція, прибуток.

Об'єктивна необхідність одержання доходів в результаті діяльності сільськогосподарських підприємств, їх оцінка з метою ефективного управління зумовили актуальність досліджуваної теми її практичну спрямованість.

В бухгалтерському обліку теоретичні й методологічні принципи формування інформації про доходи, розкриття її у фінансовій звітності сільськогосподарських підприємств визначається за П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 30 «Біологічні активи», НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи; надзвичайні доходи.

Оскільки, для сільськогосподарських підприємств, операційна діяльність - це основна діяльність, що пов'язана з виробництвом, чи реалізацією продукції, вона забезпечує основну частину його доходу, а

показники прибутку й рентабельності, розраховані на основі доходу – характеризують результативність роботи підприємств в цілому.

На розмір доходів сільськогосподарських підприємств та їх якість напряму впливає обсяг виробленої та реалізованої продукції підприємства. Перший можливий напрямок збільшення обсягу реалізації - розширення асортименту реалізованої продукції. Наступний - максимізувати ціну, за якою продукція продається. Однак, слід враховувати, що можливість підвищення відпускної ціни напряму залежить від попиту й пропозиції на продукцію компанії на ринку. Важливе значення при цьому відіграє споживча привабливість та якість останньої.

Аналіз доходів підприємства займає важливе місце в системі управління підприємством, оскільки його результати, якість й оперативність впливають на інформаційно-аналітичного забезпечення обґрунтованих стратегічних управлінських рішень.

## Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: затв. Наказом Мін-ва фінансів України від 29.11.99 N 290.
2. Національне положення (стандарт бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. Наказом Мін-ва фінансів України від 07.02.2013 № 73
3. Попович О. В., Діденко Н. Ю. Тлумачення економічної сутності категорії «дохід». *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 7. С. 975 – 978.
4. Шмиголь Н. М. Дохід підприємства: історичні етапи формування категорії в обліку та економічній теорії. *Приазовський економічний вісник*. 2017. 1(01). С. 3 – 9.



**Черняк С. В.,**  
студент

**Богданюк О. В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри статистики та економічного аналізу,  
Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
м. Київ

## **ОЦІНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РІПАКУ ТА КОЛЬЗИ В УКРАЇНІ**

Ріпак має велике значення як біодизельне паливо. Хоча частка біодизеля відносно викопного дизельного палива все ще залишається невисокою, вона все ж має велике значення як альтернативний вид палива з відновлюваних джерел. Ріпак також надзвичайно екологічно чистий і ресурсоефективний. Ріпак відомий як універсальна сировина серед сільськогосподарських культур.

Собівартість продукції, в тому числі ріпаку й кользи, можна оцінити показником рентабельності, оскільки рентабельність показує співвідношення витрат на виробництво кінцевого продукту та чистого заробітку від продажу продукції. Відтак можемо оцінити та виділити регіони України за цим показником (табл. 1).

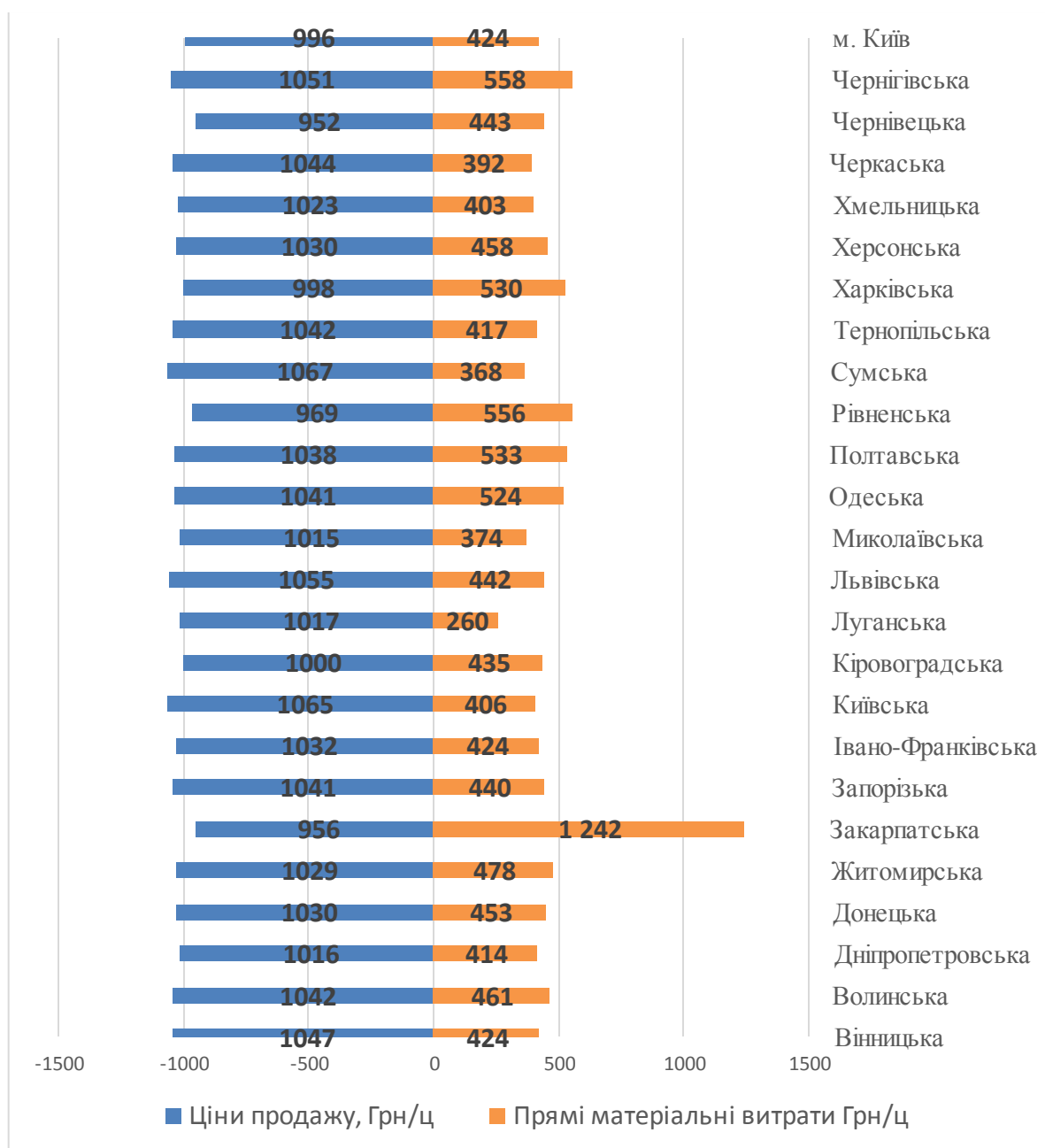
*Таблиця 1*

### **Групування регіонів України за рівнем рентабельності вирощування насіння ріпаку та кользи, %**

<b>Рівень рентабельності (збитковості) вирощування насіння ріпаку та кользи, %</b>	<b>Кількість областей у групі</b>	<b>Області</b>
(-58,77) - (-31,25)	1	Закарпатська
(-31,25) - (-3,73)	0	-
(-3,73) - 23,78	6	Рівненська, Чернігівська, Полтавська, Харківська та Херсонська
23,78 - 51,30	13	Чернівецька, Одеська, Житомирська, Донецька, Івано-Франківська, Кропивницька, Львівська, Київська, Дніпровська, Хмельницька, Луганська, Запорізька та Вінницька
51,30-78,82	5	Черкаська, Волинська, Тернопільська, Сумська та Миколаївська.

Як бачимо з таблиці, невигідно вирощувати дану культуру лише в Закарпатській області. Решта регіонів мають показники додатної рентабельності і показують сприятливі умови для вирощування насіння ріпаку та кользи майже на всій території України.

Для поглибленого аналізу чинників впливу на рівень рентабельності вирощування аналізованих культур, порівняємо реалізаційні ціни та прямі матеріальні витрати на вирощування насіння ріпаку та кользи на території України (рис. 1).



**Рис. 1. Порівняння цін продажу та прямих матеріальних витрат виробництва насіння ріпаку та кользи в регіонах України**

Як можна бачити з графіку, від'ємна рентабельність в Закарпатській області спричинена значним обсягом прямих матеріальних витрат, які перевищують ціни продажу продукції і, відповідно, за таких умов не дозволяють успішно займатися виробництвом даної культури. В решті регіонів України реалізаційна ціна перевищує прямі матеріальні витрати, що позитивно впливає на результативність виробництва аналізованих культур.

### Література

1. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Статистика: Підручник / С. С. Герасименко, А. В. Головач, А. М. Єріна та ін./ за ред. д-ра екон. наук С. С. Герасименка. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2000. 467 с.

---

**Формування інтелектуального потенціалу для розвитку  
економіки України**

---

УДК 339.564

**Андрєєва А. О.**  
*студентка*

**Богданюк О. В.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри статистики та економічного аналізу,  
Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
м. Київ*

**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ  
ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

У сучасних умовах до найбільш пріоритетних напрямків розвитку економіки нашої країни належать прискорення розвитку зовнішньоекономічної діяльності, взаємовигідних партнерських відносин із зарубіжними партнерами, який має базуватися на основі збільшення рівня експортного потенціалу. Так як зовнішньоекономічна політика держави направлена на євроінтеграцію та просування продукції українських виробників на ринок країн ЄС, збільшення рівня експортного потенціалу може здійснюватися за рахунок оновлення та модернізації виробничих процесів й пристосування стандартів якості до вимог, які висуває країн-імпортер відповідного виду продукції.

Базою зовнішньоекономічної діяльності країни є її зовнішня торгівля, яка здійснюється у двох основних формах: експорт та імпорт. Ключові важелі впливу експорту на зовнішньоекономічну діяльність держави в межах міжнародного поділу праці проявляються через просування конкурентоспроможної продукції, робіт та послуг на зовнішні ринки; отримання країною виручки в іноземній валюті, яка необхідна для вдосконалення та оновлення виробничих потужностей за допомогою сучасних

техніко-технологічних і управлінських винаходів та ідей; здійснення своєчасної оплати імпортової продукції, яка необхідна для країни. Отже, раціональне співвідношення експорту й імпорту зможе сприяти формуванню позитивного сальдо платіжного балансу держави. Активізація процесу змін у напрямках зовнішньоекономічної діяльності на теперішній стадії розвитку економіки України зумовлює необхідність ґрунтовного дослідження проблем та перспектив розвитку експортного потенціалу. Однак, на сьогодні недослідженим залишаються теоретичні аспекти експортного потенціалу. Для того щоб дослідити поняття «експортний потенціал», розглянемо його основу, а саме поняття «експорту». Згідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», експорт товарів – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. Впровадження режиму вільної торгівлі з перспективними партнерами дає змогу Україні розширити географію та збільшити товарний асортимент національного експорту за рахунок спрощення доступу до ринків таких країн у більш довгостроковій перспективі.

На сьогоднішній день найбільш популярним та найбільш доцільним є напрямок інтеграції української економіки до Європейського Союзу. Така думка розділяється і у працях багатьох вчених, які займаються дослідженням країн Північної та Південної Америки. Зв'язок із країнами СНД поступово втрачається. Натомість популяризується співпраця із такими країнами як США, Канада, Мексика. Активно співпрацюють українські експортери сільськогосподарської продукції із країнами Азії, зокрема Єгиптом. Збільшення рівня експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств під впливом євроінтеграції є важливим аспектом поліпшення економічного становища країни, проте за статистичними даними обсяги експорту сільськогосподарської продукції в країни Європейського Союзу є

порівняно незначними. Причиною такої ситуації є низький рівень її конкурентоспроможності, а, як уже зазначалося, на це впливає застаріла техніка, недосконалі технології у сільськогосподарських підприємствах, і, як наслідок, продукція не відповідає вимогам, які ставить європейський ринок. Серед товарів, які Україна експортує до ЄС, переважають зернові культури, насіння олійних культур, рослинна олія, відходи харчової промисловості, проте номенклатура має можливості до розширення. Отже, оцінка сучасних умов формування та використання експортного потенціалу яскраво засвідчує про існування певних проблем за цим напрямом, так і деяких позитивних тенденцій, що виражаються у мотивуючих впливах окремих факторів (євроінтеграція, угоди про зону вільної торгівлі). Разом з тим такі стимулюючі фактори мають усі передумови для того, щоб трансформуватися у чинники, які спричиняють обмежуючий вплив на формування експортного потенціалу. Саме тому науковцям і практикам необхідно постійно досліджувати вплив факторів формування експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств та направляти свої пропозиції в органи державної влади стосовно подовження їх стимулюючого впливу, а також попередження регресійних закономірностей.

### Література

1. Алейнікова О. В. Міжнародна економічна інтеграція як процес наднаціонального регулювання сфери економічних відносин. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2019. Вип. 2. С. 8-13.
2. Бегма В.М. Деякі аспекти визначення експортного потенціалу українського оборонно – промислового комплексу. *Проблеми науки*. 2019. № 7. С. 45-51.
3. Щербіна С. В. Розвиток зовнішньоторговельних перспектив агропромислового комплексу України в контексті Євроінтеграції. 2020. С.5-10.

**Безобчук Ю. Д.**  
*студентка*

**Іванова С. М.**

*викладач фінансових дисциплін,  
ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»,  
м. Ірпінь*

## **ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА ЯК СКЛАДОВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛ КРАЇНИ**

Традиційна економіка розглядає людину як особу, що має логічне мислення, може точно враховувати доступну їй інформацію і на її основі приймати рішення, яке максимізує його власну вигоду, мінімізує рівень ризику при досягненні поставлених цілей. Таку поведінку прийнято називати раціональною. Саме на основі такого положення будуються моделі попиту та пропозиції, ділових циклів, роботи податкової системи, інфляції і т.д.

Звичайно, доля істини в такому трактуванні споживчого вибору є, але можна помітити також деякі недоліки, які можуть привести до похибки в економічному аналізі та розробці маркетингових стратегій. Адже в реальному житті людини має почуття, емоції, інстинкти, помилки, залежності і т.д. Отже, людина, на відміну від моделі, може діяти нестандартно, не раціонально. Можна зробити висновок, що психологічна складова має суттєве значення при прийнятті людиною рішення. Особливо доцільно враховувати таку нестандартну поведінку в процесі формування маркетингових стратегій в агробізнесі, оскільки він включає в себе різні ланки виробництва продуктів харчування: від безпосереднього виробництва сільськогосподарської продукції до її споживання. Саме на недоліки традиційної економіки звертають увагу засновники поведінкової економіки (Behavioral Economics). Засновниками цієї сучасної галузі економіки вважаються американські психологи - лауреат Нобелівської премії з

економіки 2002 року Деніел Канеман (Daniel Kahneman) та Амос Тверскі (Amos Tversky). Їх стаття «Теорія очікувань: прийняття рішень в ризикових ситуаціях» (Prospect Theory: Decision Making Under Risk) була опублікована в 1979 році в журналі *Econometrica* [1].

У сучасній науці ідеї поведінкової економіки набули великого поширення і їх досліджують науковці багатьох країн. Найбільш відомими є Ден Аріелі (Dan Ariely), професор поведінкової економіки в Массачусетському технологічному інституті в Кембриджі (Massachusetts Institute of Technology), який встановив, що ірраціональне поведінка аж ніяк не хаотична. Вона підпорядковується певним моделям і тому цілком передбачувана - у всякому разі, у статистичних термінах [2].

Відповідно до точки зору Беляніна В.С. поведінкова економіка - галузь економічної теорії, яка враховує психологічні особливості людського сприйняття, судження й дії в різних економічних ситуаціях [3]. Варто погодитись з цим визначенням, адже знання і врахування цих особливостей дає можливість поліпшити здатність маркетингу в сучасному агробізнесі пояснити певні ринкові моделі шляхом введення додаткових передумов поведінки агентів, переходячи від традиційної точки зору про раціональних агентів, що максимізують корисність, як єдино можливої основи розробки маркетингових стратегій, до більш реальних ситуацій, і, відповідно, до побудови моделей з більш високою ефективністю.

Поведінкова економіка розробляє досить складну задачу стосовно того, як певні переконання, емпіричні правила, міжособистісні відносини, соціальні норми можуть привести до реальних економічних рішень, відхиляючись від стандартів раціональної корисної максимізації.

Поведінкова економіка розробляє також теоретичні альтернативи стандартній мікроекономіці, тому що поведінкові економічні принципи стають все більш корисними в поясненні аспектів ринкової поведінки агентів, які не були враховані в традиційних моделях, але потрібно обов'язково враховувати для більш ефективного прийняття рішень та



розробки економічної та маркетингової політики будь якої ланки агробізнесу.

Поведінкова економіка визнає, що в реальному житті людина може діяти на неефективних ринках з неповною інформацією, брати участь у фінансових пірамідах, цінувати більше те, що вона може заробити у короткостроковій перспективі, ніж в довгостроковій, приділяти недостатньо уваги суспільним інтересам, підкорятися нерациональним вказівкам з боку урядових організацій.

Необхідно відзначити, що методи, які використовує поведінкова економіка, є аналогічними до тих, які застосовуються в інших галузях економіки. Спочатку найбільш поширеними були експериментальні методи, анкетування. Експерименти відіграли велику роль на початковому етапі розвитку поведінкової економіки, оскільки експериментальний контроль є досить ефективним для пояснення поведінки, яка відрізняється від прийнятих стандартів [4]. Проте останнім часом поведінкова економіка використовує весь спектр методів, що використовуються в економічних дослідженнях: це статистичні методи, аналіз, математичне та комп'ютерне моделювання та ін.

## Література

1. Kahneman D. Prospect Theory: Decision Making Under Risk // *Econometrica*. 1979. № 2. P. 264.
2. Д. Ариели. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения/ Дэн Ариели. «Манн, Иванов и Фербер». 2010. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.management.com.ua/books>
3. Автономов В.С., Беянин А. В. Поведенческие институты рыночной экономики: к постановке проблемы. *Общественные науки и современность*. 2011. № 2. С.112-130.
4. Colin F. Camerer, George Loewenstein Behavioral Economics: Past, Present, Future: Princeton University Press, 2004. [Електронний ресурс] URL: <http://sds.hss.cmu.edu/>

**Догадін В. М.**

*студент*

**Мартинова І. М.**

*спеціаліст вищої категорії, викладач-методист,*

*викладач економічних дисциплін,*

*ВСП «Рівненський коледж НУБіП України»,*

*м. Рівне*

## **ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ. УМОВИ РОЗВИТКУ**

Формування інтелектуального потенціалу для розвитку економіки України нерозривно пов'язано із правом інтелектуальної власності.

Право інтелектуальної власності – це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності, визначений чинним законодавством України [1]. Воно є недоторканим: ніхто не може бути позбавлений цього права чи обмежений в його здійсненні, крім випадків та у порядку, встановлених законом.

Право інтелектуальної власності – у найширшому розумінні означає закріплені законом права на результат інтелектуальної діяльності в промисловій, науковій, художній, виробничій чи інших галузях.

Законодавство права на інтелектуальну власність, базується на конституційному праві кожного володіти, користуватися і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності, які, будучи благом нематеріальним, зберігаються за його творцями і можуть використовуватися іншими особами лише за узгодженням з ними, крім випадків, визначених законодавством.

Право інтелектуальної власності набувається (виникає) із встановлених чинним законодавством або договором підстав.

Права на об'єкт права інтелектуальної власності можуть бути створені у зв'язку з виконанням трудових (службових) обов'язків або дорученням роботодавця та за договором замовлення.

Наукова діяльність, література і мистецтво є основними напрямками духовної творчості народу. Результати цих видів творчої діяльності є предметом правового регулювання авторського права, яке являє собою сукупність правових норм, спрямованих на регулювання відносин, що виникають внаслідок створення і використання творів літератури, мистецтва та науки. Законодавством України охороняються особисті немайнові і майнові права авторів та їх правонаступників, пов'язані із створенням та використанням зазначених творів науки, літератури і мистецтва (авторське право), і права виконавців, виробників фонограм і відеограм та організацій мовлення (суміжні права) [2].

Відносини, що складаються у зв'язку із створенням і використанням об'єктів авторського права і суміжних прав, регулюються Цивільним кодексом України (Книга 4, глави 35-46, ст.418-508) [1], Законом України «Про авторське право і суміжні права» [1], та іншими законодавчими актами України.

Суб'єктами права інтелектуальної власності є: творець (творці) об'єкта права інтелектуальної власності (автор, виконавець, винахідник тощо) та інші особи, яким належать особисті немайнові та (або) майнові права інтелектуальної власності [1]. Серед суб'єктів права інтелектуальної власності особливе місце належить творцям: винахіднику, автору, виконавцю, раціоналізатору. Від творців це право може передаватися юридичній особі. Якщо охоронний документ на об'єкт права інтелектуальної власності втратив юридичну силу, то цим об'єктом може скористатися будь-яка фізична чи юридична особа, тобто він стає суспільним надбанням.

В наш час у зв'язку із стрімким технологічним розвитком економіки та наростаючим темпом діджиталізації все гострішою стає проблема чіткого тлумачення права інтелектуальної власності. Визначення ЦКУ не дає чіткого розуміння права інтелектуальної власності, адже не встановлює чітких меж, тому доцільнішим є визначення інтелектуальної власності через зазначення об'єктів.

Відповідно до ст. 420 Цивільного кодексу України, до об'єктів права інтелектуальної власності, зокрема, належать: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення; комерційні таємниці [1].

Не повинні бути об'єктами права інтелектуальної власності окремі наукові відкриття та дослідження, що є фундаментальними та становлять виключну суспільну цінність. Наприклад, патентування математичних (хімічних) формул може створити значні, або навіть нездоланні, бар'єри для вільного використання науки .

Загальним підходом до вирішення цих питань є вивчення досвіду і практики інших країн, тісніша співпраця із зарубіжними та міжнародними організаціями у запровадженні та розвитку права інтелектуальної власності. Урегулювати законодавство відповідно до положень міжнародних документів, зокрема Стокгольмської, Паризької, Бернської Конвенцій.

В усьому світі розвитком та захистом інтелектуальна власності займається Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ), заснована ООН в 1967 році.

ВОІВ сприяє підписанню нових міжнародних угод та модернізації національних законодавств, заохочує адміністративне співробітництво між країнами, надає технічну допомогу країнам, що розвиваються, і утримує служби, які полегшують міжнародний захист винаходів, знаків та промислових зразків.

При ВОІВ діє центр по арбітражу та посередництву. З 1999 року ВОІВ надає послуги по врегулюванню суперечок, які виникають при реєстрації та використанні найпоширеніших типових назв доменів в Інтернеті (.com, .net, .org).

ВОІВ здійснює управління 21 угодою, які охоплюють основні аспекти інтелектуальної власності. Двома ключовими угодами є Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів 1886 року та Паризька конвенція про охорону промислової власності 1883 року.

### Література

1. Про авторське право і суміжні права : Закон України від 23.12.1993 р. №3792-ХІІ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12#Text>
2. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
3. Опришко В.Ф., Шульженко Ф.П., Шимон С.І. та ін. Правознавство : підручник / за заг. ред. Опришка В. Ф., Шульженка Ф. П. Київ : КНЕУ, 2003. 767 с.

УДК 338

**Касяненко В. А.**

*студентка*

**Лазаришина І. Д.**

*доктор економічних наук, професор,*

*професор кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТІЙНОЇ БАЗИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

В умовах формування інноваційної моделі розвитку економіки вирішальним чинником економічного зростання дедалі більше стає інтелектуальний потенціал, який є не лише складовою частиною процесу виробництва, а й рушійною силою його розвитку. Розвиток інтелектуального потенціалу та його ефективне використання не тільки служить підґрунтям формування в Україні інформаційної економіки, базованої на інтелектуальних та інформаційних технологіях, а й стає основою якості

життя, охоплюючи рівень доходів, обсяги споживання, захист довкілля, становлення особистості.

Загострення проблем формування, ефективного використання та подальшого розвитку інтелектуального потенціалу суспільства потребує переосмислення наукового доробку з питань дослідження причин і наслідків спаду в сфері інтелектуальної діяльності. Впродовж останнього часу значний вклад у дослідження інтелектуального потенціалу зробили вітчизняні вчені, зокрема, С. Вовканич, О. Грیشнова, В. Геєць, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Злупко, Ю. Канигіна, І. Каленюк, В. Куценко, Б. Малицький, С. Мочерний, Ю. Пахомова, А. Чухно. В їхніх наукових роботах обґрунтовані чинники економічного зростання та досліджена стратегія розвитку і впливу інтелектуального потенціалу на розв'язання не тільки поточних, а й стратегічних проблем.

Окремі економісти, вживаючи категорію «інтелектуальний потенціал», мають на увазі не сукупність здібностей і творчих обдарувань індивідів, їх освітньо-кваліфікаційний, науковий і культурний рівень, а тільки духовно-освітній стан нації, що забезпечує спроможність народу вирішувати актуальні суспільно-економічні завдання, створювати необхідні умови для розвитку молодого покоління на базі найвищих духовних цінностей нації.

Більш розширений варіант визначення інтелектуального потенціалу запропонував С. Вовканич. Під інтелектуальним потенціалом окремої людини або суспільства науковець розуміє «здатність (спроможність) акумулювати нагромаджену традиційну інформацію, творити на її основі нові знання та досвід і приймати оптимальні рішення щодо якісно нових засад (догм) співжиття для людства як світової (а може, і космічної) родини» [1].

Цікаве визначення потенціалу запропонував С. Пірожков. На його думку, «головна особливість поняття «потенціал» полягає в тому, що він служить інтелектуальною мірою оцінки можливостей тієї чи іншої системи, які можуть бути реалізовані в поточний момент часу чи в майбутньому». Як впливає з цих слів, автор трактує потенціал значно ширше, ніж власне

узагальнена характеристика ресурсних можливостей у тій чи іншій сфері діяльності. Більше того, спостерігаємо розуміння потенціалу як системного утворення, зміст та функції якого розкриваються у процесі взаємозв'язку і взаємодії його складових ресурсів, реалізація яких у ході життєдіяльності приводить до певних, значимих із точки зору особистості й суспільства, особистісних досягнень, що володіють соціальною значимістю [2].

Наведені визначення в принципі правильні, проте не враховують у формуванні інтелектуального потенціалу ролі етико-моральних і культурних характеристик, а також його складових, уречевлених у формі об'єктів інтелектуальної власності (літературні твори, наукові праці, винаходи, патенти, товарні знаки, фірмові найменування та ін.); інформаційних і комунікаційних технологій (комп'ютерні засоби, засоби передачі даних, програмні продукти). Узагальнення викладеного стосовно інтелектуального потенціалу, дозволяє сформулювати його дефініцію як сукупність здібностей, творчих обдарувань, навичок, мотивацій індивідів, їхній освітній і кваліфікаційний, морально-етичний та культурний рівень, які дають змогу, використовуючи уречевлені інтелектуальні засоби, засвоїти й творити нові знання, доцільні для застосування у тій чи іншій сфері суспільного відтворення, сприяють зростанню продуктивності й ефективності виробництва і тим впливають на зростання доходів (заробітків) певного індивідууму в майбутньому.

Отже, розглядаючи інтелектуальний потенціал, можемо стверджувати, що його складові – неоднорідні. Незважаючи на те, що всі вони породжені загально цивілізаційним розвитком, певними історичними, економічними і природними чинниками, одні з них наявні у формі знань та здібностей, інші – утворюють об'єктивні умови застосування цих знань, ще інші – акумулюють і творять нові знання чи інформацію, що дає змогу, використовуючи уречевлені інтелектуальні засоби, підвищувати продуктивність праці, отримувати додаткові прибутки й збільшувати доходи певних працівників у майбутньому.

Таким чином, можемо сказати, що інтелектуальний потенціал – це не просто сукупність здібностей, творчих обдарувань, знань, кваліфікації, інтелекту, що належать людині, а:

- здобутий запас знань, який доцільно ефективно використовувати в тій чи іншій сфері суспільно-корисної діяльності, що веде до зростання продуктивності праці й економічного зростання;
- раціональне використання інтелекту, що призводить до зростання ВВП, національного доходу, заробітку певного працівника;
- збільшенню доходів сприяє активізація інтелектуальної трудової діяльності, яка й служить основою мотивації інвестування у розвиток суспільного інтелекту.

Важливими елементами механізму розвитку інтелектуального потенціалу в Україні мають бути нові соціальні інститути, головними соціальними функціями яких стає:

- 1) розроблення та реалізація заходів для розвитку інтелектуального потенціалу як комплексного напрямку активної соціальної політики держави в сфері концепції людського розвитку;
- 2) сприяння формуванню ринку гнучких освітніх послуг для ефективного розвитку інтелектуального потенціалу;
- 3) посилення трудової мотивації та якості трудового потенціалу шляхом впливу на обсяг і структуру економічно активного населення як країни, так і регіонів;
- 4) організація професійного навчання та перепідготовки безробітного і незайнятого населення – з подальшим його працевлаштуванням.

Із огляду на це можна зробити важливий висновок: для забезпечення процесу розвитку інтелектуального потенціалу суспільства та його реалізації необхідні такі принципи: свобода творчості; недоторканість інтелектуальної власності; не протиставлення інтелектуалізації суспільства загальним прогресивним змінам, а навпаки, їх синхронізація та взаємо доповнення, взаємо ув'язування інтелектуалізації та інформатизації; активне включення



до міжнародного поділу праці.

Урахування наведених концептуальних підходів є необхідним елементом формування ефективної системи обліково-аналітичного забезпечення управління інтелектуальним потенціалом.

### **Література**

1. Вовканич С., Копистянська Х., Бідак В. Теорії еліт та інтелектуального потенціалу у системі роздержавлення. Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2006.

2. Трубич С. Інтелектуальний потенціал як соціальний ресурс праці. Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. 2008.

УДК 331.5

**Козюк О. В.**

*студентка*

**Симоненко О. І.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

### **ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: ПРІОРИТЕТ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Головне джерело будь-якого прогресу – це інтелект, його капіталізація і реалізація нематеріальних активів. Найдорожчим ресурсом у сучасний час є інформація. Саме масиви інформації сприяють розвитку економіки та інтелектуалізації суспільства. Удосконалення управління розвитку інтелектуального потенціалу особливо актуальне для національної економіки та її господарюючих суб'єктів.

Україна має могутній інтелектуальний капітал у багатьох сферах, а особливо в економічній. У зв'язку з прискоренням темпів розвитку технологій доступність знань стає найважливішою умовою для участі країни

у глобальній конкуренції. Особливо в умовах кризи знання залишаються тим ресурсом, що набуває значення не лише як рівень інтелектуальних можливостей, а й як економічний ресурс, що стає базисом і засобом створення та впровадження інновацій для розвитку аграрних формувань. За експертними оцінками вартість інтелектуального потенціалу сучасного суспільства перевищує вартість основних фондів традиційних галузей індустрії національної економіки [1].

Інтелектуальні ресурси характеризуються такими особливостями :

- формування інтелектуальних ресурсів забезпечується комплексом галузей, що порівняно недавно стали самостійними з галузями реального сектору економіки і цілком залежать від нього;
- оцінка вартості ІР у економічному розвитку країни надзвичайно ускладнена, якщо взагалі можлива;
- витрати на розвиток та формування інтелектуальних ресурсів є інвестицією з тривалим терміном, оскільки результат може бути отриманий набагато пізніше;

У сучасних умовах керівництво держави має забезпечувати ефективне використання інтелектуальних ресурсів, оскільки їх кількість, якість, механізми залучення є основою гарантування поточного економічного розвитку і в далекому майбутньому [2].

Інтелектуальний потенціал, як основа економічного зростання економіки України, визначає потенційну можливість аграрних підприємств здійснювати інноваційний розвиток на основі розробки цільової стратегічної програми, яка має певні особливості планування, що виявляються в процесі визначення факторів успіху, критеріїв раціонального вибору напрямів інноваційного розвитку, принципів формування і розподілу усіх інтелектуальних ресурсів та можливостей застосування різних прийомів і методів управління.

Пріоритетним чинником реалізації стратегії є накопичений досвід та інтелектуальний потенціал персоналу у вигляді специфічних компетенцій

(знання, навички, лідерство, аналітичні здібності, орієнтація на досягнення цілей та ін.), які визначають напрями і масштаби можливого інноваційного розвитку, що забезпечується постійним удосконаленням професійної підготовки працівників та активізацією індивідуальної і колективної творчої ініціативи [3].

### Література

1. Пічкур О. Інноваційний розвиток світової економіки та місце України у ньому. *Інтелектуальна власність*. 2009. № 6. С. 32 - 40.
2. Давимука С. Інтелектуальна власність в інноваційному розвитку економіки України: стан та прогностичні оцінки. *Інтелектуальна власність*. 2010. №12. С.31-38.
3. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: Підручник. К.: Знання, 2008. 431 с.

УДК 657

**Кузнецов Б. О.**

*магістр*

**Лазаришина І. Д.**

*доктор економічних наук, професор,*

*професор кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

### **ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ТА ЗАРУБІЖНІЙ ПРАКТИЦІ**

У бізнесі показником розвитку інтелектуального потенціалу виступає інтелектуальний капітал. У середині 1980-х років з'явився новий напрям досліджень, предметом якого стало управління інтелектуальним капіталом компанії та використанням знань, що має на меті впровадження інновацій та створення нової вартості. Засновниками досліджень за означеною тематикою стали професор університету Берклі (Великобританія) Девід Тіс та шведські науковці Карл Ерік Свейбі і Андрес Ріслінг. Перший започаткував вивчення

питань одержання користі (прибутку) від інновацій, а другі – управління знаннями.

Інтелектуальний капітал виконує низку функцій, до основних з яких слід віднести такі, що наведені у табл.1.

Таблиця 1

### Функції інтелектуального капіталу

Функції інтелектуального капіталу	інформаційна – накопичення, систематизація і передача знань, умінь, навичок, інформації;
	пізнавально-гносеологічна – придбання знань про процеси та явища;
	перетворювальна – перетворення знань у нові результати інтелектуальної діяльності (інформація, продукти, послуги та ін.);
	- науково-дослідна – організація і проведення наукових досліджень у економічній, політичній, соціальній, духовній сферах суспільного життя
	аксіологічна – надання допомоги індивідам в усвідомленні значущості для себе і для суспільства тих чи інших подій і явищ, продукції, робіт, послуг, участь у формуванні особистісного ставлення до них, вибір поведінки на основі свідомої дії і відповідно до цінностей
	інтегративна – орієнтація на дослідження в усіх сферах і галузях знань з метою створення нової продукції, робіт, послуг;
	регулятивна – встановлення традиційних норм і правил, які регулюють поведінку суб'єктів;
	культурологічна – участь в розширенні пізнання, в освіті, самоосвіті, розвитку культури мислення суб'єктів та ін.;
	виховна – формування самосвідомості індивідів;
	- практична (утилітарна) – сприяння вирішенню соціально-економічних, культурних та інших завдань;
- охоронна – охорона результатів інтелектуальної праці шляхом їх використання у повсякденній діяльності.	

Реалізація цих функцій забезпечується всіма підсистемами (елементами) інтелектуального капіталу.

Інтелектуальний капітал тотожний поняттю нематеріальних активів. Вартість нематеріальних активів включають в баланс підприємства і це відповідно збільшує загальну вартість капіталу підприємства. Інтелектуальний капітал піднімає ринкову вартість компанії над балансовою оцінкою, різниця між ринковою вартістю і балансовою оцінкою дає вартість нематеріальних активів, тобто інтелектуальних ресурсів. Розрив між ринковою і балансовою вартістю значний для компаній, що функціонують у

сфері інтелектуального виробництва [1]. Використання інтелектуального капіталу починається з його чіткого виміру(оцінки). Існує декілька способів обчислити вартість інтелектуального капіталу. Е. Брукінг запропонував такі методи оцінки інтелектуального капіталу: метод прямого вимірювання; метод оцінювання ринкової капіталізації; методи оцінювання віддачі активів; методи бального оцінювання. Труднощі оцінки викликані відсутністю вичерпного переліку витрат, які можна зараховувати до первинної вартості об'єктів нематеріальних активів. Залежно від виду витрат їх можна включати до вартості нематеріального активу або віднести на витрати діяльності.

У порівнянні українського та закордонного підходу до інтелектуального капіталу(нематеріального активу) можна звернутися до порівняння національних і міжнародних стандартів. Згідно МСБО 38, нематеріальний актив – це ресурс, який підприємство контролює в результаті минулих подій і від якого планує отримати економічні вигоди у майбутньому [2]. У П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» зазначено, що це – немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам [3].

Аналізуючи дані поняття, треба зазначити, що визначення, сформульоване в МСБО 38, співпадає з визначенням активів підприємства, наданими Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та НС(П)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому [4; 5], проте повністю не розкриває специфіки обліку даного об'єкта. Визначення, наведене в П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», обмежує використання нематеріальних активів тільки у виробництві, торгівлі, адміністративних цілях та наданні в оренду іншим особам. Що стосується

ПКУ, то нематеріальні активи відображені тільки як права власності, хоча їх склад значно ширший.

Отже розглядаючи категорію «нематеріальні активи» бачимо що вона потребує подальших глибоких та всебічних досліджень. Незважаючи на поступове впровадження міжнародного досвіду до вітчизняного законодавства, значні відмінності щодо обліку нематеріальних активів в Україні та світі спостерігаються і зараз. Першочерговим завданням процесу регулювання обліку нематеріальних активів є адаптація системи бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів та внесення змін до існуючої законодавчої бази з метою забезпечення їх гармонізації. В умовах постійних глобалізаційних процесів, які зачіпають низку країн, певним чином об'єднуючи їх, невідкладним для багатьох українських підприємств, що прагнуть досягнути успіху, є завдання залучати іноземних інвесторів і надавати їм зрозумілу та придатну інформацію та звітність.

### **Література**

1. Чухно А. А., Леоненко П. М., Юхименко П. І. Інституціонально-інформаційна економіка: підручник / за ред. НАН України А.А. Чухна. К.: Вид-во «Знання», 2010. 687 с.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи»: Міжнародний документ від 01. 01. 2012 р. [Електронний ресурс]. URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_050).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: Наказ Міністерства фінансів України № 242 від 18. 10. 1999 р.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

**Луц М. М.**

*студентка*

**Табачук А. Я.**

кандидат економічних наук, асистент,

асистент кафедри економіки

та публічного управління,

Львівський національний університет

імені Івана Франка,

м. Львів

## **ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО РОЛЬ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ**

Більшість дослідників концентрує увагу на вивченні інтелектуального потенціалу, виходячи з розуміння його як спроможності суспільства на різних економічних рівнях, так і особистостей, творити, нагромаджувати та використовувати нові знання, проекти, ідеї (різну семантичну інформацію) як інтелектуальну власність для соціально-економічного, науково-технічного, духовно-культурного, морально-правового та іншого розвитку [1, с. 127].

Поширене уявлення про інтелектуальний потенціал як можливість генерації і сприйняття ідей та задумів, новацій, доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних і управлінських рішень [2, с. 134].

Потенційні можливості, у тому числі, інтелектуальні, можуть залучатися і використовуватися повністю, частково або залишатися нереалізованими з певних причин. Виходячи з цього, поділяємо думку, що інтелектуальний потенціал країни – це сукупність усіх інтелектуальних ресурсів, включаючи людей, їх знання, інтелектуальні здібності, нематеріальні активи, які характеризують сукупні інтелектуальні можливості, що можуть бути використані в процесі функціонування економіки, перетворюючись в інтелектуальний капітал, забезпечуючи рух до прогресивних соціально-економічних перетворень, а можуть так і залишитися повністю або частково невикористаними [3, с.53].

У структуру інтелектуального потенціалу включаємо:

1) людські активи (люди із трудовою діяльністю в економіці країни, із достатнім запасом здоров'я, знань, умінь, інтелектуальних здібностей, мотивацій до творчості, культурою праці, ціннісними орієнтирами поведінки у трудовій діяльності);

2) інфраструктурні активи та інтелектуальну власність (технологічні процеси, інтелектуальна власність, організаційна структура, інформаційні ресурси, винаходи, промислові зразки, документована інформація);

3) ринкові активи (взаємозв'язок із клієнтами, споживачами, діловими партнерами, іншими інститутами ринку, імідж та ділова репутація).

Пріоритетною складовою інтелектуального потенціалу національної економіки виступає людський інтелектуальний потенціал, тобто залучені в економіку люди, їх знання, творчі інтелектуальні здібності та можливості, що можуть бути використанні для створення інтелектуального продукту. Людський інтелектуальний потенціал на макроекономічному рівні є інтелектуальним потенціалом зайнятого населення. Виходячи з таких міркувань, вважаємо, що сьогодні в Україні особливої уваги і ретельних наукових досліджень заслуговують питання визначення сутності інтелектуального потенціалу населення, зайнятого в національній економіці.

Разом з тим, для України, як країни, котра перебуває на етапі ринкових трансформацій економіки, шукає виходи з різноманітних криз суспільства, надзвичайно важливим є усвідомлення значення інтелектуального потенціалу суспільства та невикористаних можливостей щодо його реалізації. Щоб забезпечити інтелектуальний капітал в Україні слід сформувати механізм спільного фінансування науково-технічних робіт за рахунок коштів державного бюджету та підприємств; системи грантової підтримки; розробки та запровадження ефективного механізму трансферу технологій у реальний сектор економіки [4, с.12]. Ключовими аспектами управління інтелектуальним потенціалом наукової сфери України є:

– створення дієвої системи мотивації науковців;



- впровадження принципів гендерної рівності при формуванні системи оплати праці;
- виявлення та залучення ресурсів (інтелектуальних, інвестиційних, інформаційних) для виконання наукових досліджень і розробок;
- використання потенційних можливостей розвитку науки.

Окрім перелічених аспектів управління інтелектуальним потенціалом у нашій країні, вважаємо за доречне звернути увагу і на заходи з формування системи мотивації та стимулювання наукових працівників, зокрема молодих учених; створення баз даних з метою виявлення незадіяних ресурсів; підготовки та підвищення кваліфікації наукових кадрів та створення і оцінки об'єктів інтелектуальної власності.

### Література

1. Вовканич С.Й. Розбудова інноваційного суспільства в контексті демографічного розвитку України. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. №8. С.115-129.
2. Капітан І.Б. Формування структури інноваційного потенціалу підприємств й управління його розвитком. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. №12. С. 130-137.
3. Семикіна М.В., Гунько В.І. Інтелектуальний потенціал та його роль в національній економіці. *Економика и управление: научно-практический журнал*. 2011. №1. С. 53.
4. Антонюк В.П. Інтелектуальний потенціал України: проблеми його формування та нагромадження. Управління економікою: теорія та практика. *Четверті Чумаченківські читання*: зб. наук. праць. К.: Ін-т економіки промисловості НАН України. 2015. С. 3-14.

**Сорока М. Р.**

*студентка*

**Речка К. М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
ВП «Ірпінський економічний коледж»*

*НУБіП України,*

*м. Ірпінь*

## **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

Теорія економічного зростання є одним з найбільш складних розділів економічної науки, присвяченої дослідженню ринкового господарства. Як визначити внесок кожного з факторів виробництва в процес збільшення суспільного продукту? Як вимірити якісне удосконалювання праці, капіталу і землі, тобто які показники можуть відбити ці зміни? Особливе значення аналіз економічного зростання має в останні десятиліття. Саме по собі економічне зростання суперечливе. Так, можна домогтися збільшення виробництва і споживання, матеріальних благ за рахунок погіршення їхньої якості, за рахунок економії на очисних спорудженнях і погіршення умов життя. Домогтися тимчасового зростання виробництва можна і за рахунок не раціональної експлуатації ресурсів. Таке зростання або хитке або взагалі небажане. Тому економічне зростання має сенс тоді, коли сполучиться із соціальною стабільністю і соціальним оптимізмом. Таке зростання припускає досягнення ряду збалансованих цілей: збільшення тривалості життя, зниження захворюваності і травматизму; підвищення рівня культури; більш повного задоволення потреб і раціоналізації споживання; соціальній стабільності і впевненості у своєму майбутньому; подолання різких розходжень у рівні життя; досягнення максимальної зайнятості; захисту навколишнього середовища і підвищення екологічної безпеки; зниження злочинності [2, с.66].

Характер і динаміка економічного розвитку країни є предметом найпильнішої уваги економістів і політиків. Від того, які процеси відбуваються в динаміці і рівні розвитку, які при цьому відбуваються структурні зміни в національній економіці, залежить дуже багато чого в житті країни і її перспектив [3, с. 42].

Держава відіграє значну роль у регулюванні економічного зростання, і тому варто розглянути які міри державного регулювання найкраще можуть стимулювати цей процес:

1. Кейнсіанці розглядають економічний зростання переважно з погляду факторів попиту. Звичайно вони пояснюють низькі темпи зростання неадекватним рівнем сукупних витрат, що не забезпечує необхідного приросту ВВП. Тому вони проповідують низькі ставки відсотка (політику «дешевих грошей») як засіб стимулювання капіталовкладень. При необхідності фінансово-бюджетна політика може використовуватися для обмеження урядових витрат і споживання, для того щоб високий рівень капіталовкладень не приводив до інфляції.

2. На протипагу кейнсіанцям, прихильники «економіки пропозиції» роблять наголос на фактори, що підвищують виробничий потенціал економічної системи. Зокрема, вони призивають до зниження податків як до засобу, що стимулює заощадження і капіталовкладення, що заохочує трудові зусилля і підприємницький ризик [1, с.104]. Наприклад, зниження або скасування податку на доход від відсотків приведе до збільшення віддачі від заощаджень. Аналогічним образом, якщо обкладати необхідним податком суми, що йдуть на виплати по відсотках, це приведе до обмеження споживання і стимулюванню заощаджень. Деякі економісти виступають за вступ єдиного податку на споживання в якості повної або часткової заміни особистого прибуткового податку. Зміст цієї пропозиції складається в обмеженні споживання і стимулюванні заощаджень. У відношенні капіталовкладень ці економісти звичайно пропонують зменшити або скасувати податок на прибутку корпорацій, зокрема надати значні податкові

пільги на інвестиції. Варто відзначити, що кейнсіанці приділяють більше уваги короткостроковим цілям, а саме підтримці високого рівня реального ВВП, впливаючи на сукупні витрати. На відміну від них, прихильники «економіки пропозиції» віддають перевагу довгостроковим перспективам, наголошуючи на факторах, що забезпечують зростання суспільного продукту при повній зайнятості і повному завантаженні виробничих потужностей.

3. Економісти різних теоретичних напрямків рекомендують і інші можливі методи стимулювання економічного зростання. Наприклад, деякі вчені пропагують індивідуальну політику, за допомогою якої уряд узяв би на себе пряму активну роль у формуванні структури промисловості для заохочення економічного зростання. Уряд міг би вжити заходів, що прискорить розвиток високопродуктивних галузей і сприятиме переміщенню ресурсів з низько продуктивних галузей. Уряд також міг би збільшити свої витрати на фундаментальні дослідження і розробки, стимулюючи технічний прогрес. Зростання витрат на утворення також може сприяти підвищенню якості робочої сили і зростання продуктивності праці.

При всій чисельності і складності можливих методів стимулювання економічного зростання більшість економістів єдині в тому, що збільшення темпів економічного зростання є досить непростю задачею, - капіталомісткість і схильність до заощаджень нелегко піддаються мірам регулювання.

### Література

1. Економічна теорія: Політекономія: Підруч. / За ред. В. Д. Базилевича. К.: Знання-Прес, 2001. 581 с.
2. Корнійчук Л. Я. та ін. Історія економічних учень. Навч.-метод. посібник. К.: КНЕУ, 2009.
3. Кэмпбелл Р.Макконнелл, Стэнли Л. Брю. Экономикс. Пер. с англ. 11-го изд. К., Хагар-Демос, 1993.

**Тернова В. О.**

*студентка*

**Лазаришина І. Д.**

*доктор економічних наук, професор,*

*професор кафедри статистики та економічного аналізу,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,*

*м. Київ*

## **МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних соціальних та економічних умовах високих показників інноваційного розвитку можуть досягти лише ті підприємства, які мають достатній рівень інтелектуального потенціалу з його компонентами. Базою інтелектуального потенціалу є система, яка використовує знання, навички, вміння, здібності, а також інтелектуальні ресурси підприємства з метою досягнення високих ефективних кінцевих результатів його діяльності. В наслідок цього, інтелектуальний потенціал підприємства вимагає практичного та кількісного розрахунку його ключових складових і можливостей для реалізації поставлених цілей.

Перехід нашої країни до ринкової економіки потребує використовувати методичні розрахунки інтелектуального потенціалу підприємства задля розвитку національної системи вартісної оцінки інтелектуальної власності.

Проблема розрахунку інтелектуального потенціалу підприємства, його використання та формування в соціально-економічному розвитку країни з інноваційної точки зору є значущою, а з економічної – доцільною. Тому основну увагу необхідно приділити питанням зайнятості населення, його кваліфікації, розміру заробітної плати, збитковим підприємствам та шляхам зменшення їх кількості, інноваційної активності установ та організацій, збільшення доходів населення та продуктивності праці, створення

конкурентних переваг підприємств на вітчизняних та зарубіжних ринках [3].

До найбільш характерних показників, що визначають оцінку інтелектуального потенціалу підприємства відносяться:

- інтелектуальний потенціал персоналу організації;
- інтелектуальне і матеріальне забезпечення підприємства (кількість персональних комп'ютерів на одного працівника; новітніх та передових технологій; сучасних засобів зв'язку та автоматизованих систем управління);
- інформаційне та інтелектуальне забезпечення (наявність спеціальних знань у працівника, можливість передавати їх іншим, при цьому зберігати базові знання про споживачів, постачальників та конкурентів підприємства) [2].

Для ефективного результату цієї оцінки необхідно проводити розрахунки систематично, чим довше та якісніше будуть проводитися розрахунки, тим точніше буде прогнозування діяльності підприємства [1].

Найефективнішим методом оцінювання інтелектуального потенціалу вважається метод експертних оцінок. Під час застосування цього методу проводиться опитування спеціальної групи фахівців, тобто, експертів (5-7 осіб) з метою визначення необхідних величин та досліджень. Опитування здійснюється за допомогою певних критеріїв інтелектуального потенціалу, наприклад:

- 1) високий рівень – повністю задовольняє діяльність підприємства (+5; +4);
- 2) достатній рівень – задовольняє діяльність підприємства (+3; +2);
- 3) середній рівень – частково задовольняє діяльність підприємства, при цьому потребує незначних змін (+1; -1);
- 4) недостатній рівень – не задовольняє діяльність підприємства та потребує значних змін (-2; -3);
- 5) низький рівень – не задовольняє діяльність підприємства та потребує серйозних радикальних змін (-4; -5) [2].

Отже, можна стверджувати, що на сьогодні головним завданням успішності діяльності підприємства та його конкурентоспроможності є оцінка інтелектуального потенціалу.

На практиці, існує велика кількість методів експертних оцінок, котрі допомагають дослідити економічні явища та процеси. Також можна зазначити, що перспективами розвитку методики розрахунку потенціалу може бути пошук шляхів удосконалення методичних підходів та дослідження оцінки інтелектуального потенціалу на рівні підприємства, регіону і навіть країни. Тому, основою майбутнього розвитку економіки країни та світу є інтелектуальний потенціал підприємства.

### Література

1. Городянська Л.В. Управління інтелектуальним капіталом і забезпечення підприємства інтелектуальними ресурсами. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. Т. 1. 127 с.
2. Коломієць І. Ф., Гошовська Г.В. Еволюція теорій інноваційно-технологічного розвитку в ретроспективній оцінці. *Регіональна економіка*. 2014. № 2. 178-187 с.
3. Перерва П. Г., Марчук Л. С. Інтелектуальний потенціал як економічна категорія. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. № 15 (1291). С. 53-63.

**Тех С. В.**  
*студент*

**Табачук А. Я.**

*кандидат економічних наук, асистент,  
асистент кафедри економіки та  
публічного управління,  
Львівський національний університет  
імені Івана Франка,  
м. Львів*

## **ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ**

В сучасних міжнародних ринкових умовах продукція та послуги інтелектуальної сфери з кожним роком стають одним із найважливіших факторів розвитку. Ринок інтелектуальної економіки утворює невід'ємну і надзвичайно вагому складову національної економіки кожної країни.

Сучасна ринкова економіка є змішаною економікою постіндустріального зразка, в котрій інтелектуальний продукт створюється під впливом власних ринкових зусиль, що спрямовують підприємницьку активність на зростання інтелектуального капіталу, а держава регулює цей процес, встановлюючи правову структуру бізнесу і контролюючи її додержання. Використання інтелектуальної власності в господарській діяльності з економіко-фінансових позицій є її комерціалізацією, яка виникає на умовах договірних відносин. Саме комерціалізація інтелектуальної власності в умовах ринкових відносин потребує розгляду її як товару і як капіталу. Метою комерціалізації є отримання прибутку за рахунок використання об'єктів права інтелектуальної власності у власному виробництві або продажу чи передачі прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам [4].

Сьогодні Україна є учасником багатьох як вітчизняних, так і міжнародних програм, завданням яких є впровадження інноваційних технологій не тільки в економіку, а й в інші сфери.



Розуміючи інтелектуальну власність як важливий рушій інноваційного, соціально-економічного та культурного розвитку, усвідомлюючи важливість співробітництва в сфері інтелектуальної сфери економіки з метою забезпечення ефективної правової охорони та захисту прав інтелектуальної власності на національному, регіональному та міжнародному рівнях, враховуючи зусилля уряду України, спрямовані на подальший розвиток національної системи інтелектуальної власності та підвищення рівня конкурентоздатності національної економіки, що ґрунтується на знаннях та інноваціях, між Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України та Всесвітньою організацією інтелектуальної власності було вирішено підписати програму співробітництва на 2020-2021 роки [3, с. 1].

Окрім цього, Україна є учасницею Програми «Горизонт 2020», яка охоплює безліч різних сфер, в основному економіку, і є головним елементом науково-дослідної та інноваційної діяльності ЄС [1, с. 410].

Отже, інтелектуальна сфера національної економіки зараз у центрі обговорень. Державний сектор та громадськість бачать її потенціал та вагому роль у розвитку національної економіки. Сьогодні, головним джерелом економічного зростання стають не природні чи матеріальні ресурси, а ідеї та інновації. Світова промислова економіка поступається місцем інтелектуальній економіці. При цьому найбільш значною рушійною силою постає сила ідей. Світовий досвід засвідчує, що в економіці, яка більше спирається на ідеї, а менше на фізичний капітал, різко зростає вірогідність реалізації успішних проривів.

Передумовою інноваційного розвитку економіки є забезпечення інтеграції освіти, науково-технічної сфери та виробництва, реалізація інноваційних проектів, спрямованих на зниження енергоємності та ресурсозатратності виробництва. У найближчій перспективі інноваційна діяльність має бути зорієнтована на збільшення вітчизняних наукоємних високотехнологічних видів продукції.

Перехід до дієвої державної політики інноваційного розвитку України є одним із першочергових завдань державного управління. Такого роду перехід вимагає від учасників інноваційного процесу зацікавленості в поєднанні їхніх інтересів і зусиль у створенні та застосуванні нових знань і технологій з метою виходу на внутрішній та зовнішні ринки з високотехнологічною продукцією [2].

### Література

1. Гупало О. Г., Зеленко В. А., Стасишин А.В. Економіка у Європейській інтеграції. Л: ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 464 с.
2. Стреліна О. М. Інноваційний розвиток економіки України: проблеми та перспективи. *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nayka.com> (дата звернення: 01.09.2020).
3. Програма співробітництва між Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України та Всесвітньою організацією інтелектуальної власності на 2020-2021 роки. Документ № 999\_002-19 від 03.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 01.09.2020).
4. Загірняк М. В., Перерва П. Г., Маслак О. І. Економіка підприємства: магістерський курс. URL: [https://pidru4niki.com/74490/ekonomika/ekonomika\\_pidpriyemstva](https://pidru4niki.com/74490/ekonomika/ekonomika_pidpriyemstva) (дата звернення: 01.09.2020).

УДК: 657.1:658:4

**Яскал М. П.**

*студентка*

**Обарчук Е. В.**

*викладач економічних дисциплін,*

*ВСП «Рівненський коледж НУБіП України»,*

*м. Рівне*

## РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ЗМІЦНЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Передумовою виживання сучасної організації в жорсткому конкурентному середовищі є забезпечення її інноваційного розвитку як способу економічного зростання. Процеси турбулентності, що пов'язані з

швидкими, не прогнозованими змінами у зовнішньому і внутрішньому середовищах спонукають суб'єктів господарювання до удосконалення інноваційної діяльності на основі пошуку ефективних форм використання та методів управління інтелектуальним потенціалом, який є невичерпним джерелом безперервного розвитку і можливостей адаптуватися до вимог ринку.

В умовах сьогодення, коли глобально усвідомлюється імператив національного економічного виживання і глобальної відповідальності за майбутнє, збільшується різноманіття соціальних устроїв суспільства, признається об'єктивна необхідність розвитку багатогранності і гнучкості мислення. Ключовою цінністю і основним капіталом сучасного підприємства стає працівник незалежно від займаної посади – креативний, здібний до пошуку і освоєння нових знань, до ухвалення нестандартних рішень. Цінність інтелектуального потенціалу персоналу підприємства проявляється в його професійності та творчості мислення, найважливіших елементах інноваційного процесу, модифікації структури виробництва відповідно до вимог динамічних ринків та індивідуалізованих споживачів. Розвиток інтелектуального потенціалу стає головною умовою науково-технічного прогресу, він змінює трудову діяльність на творчу активність персоналу.

Невід'ємними компонентами суспільства, заснованого на знаннях (knowledge society, K-society), стали нові міждисциплінарні знання, які генерують наукові й суспільні інститути, підготовка високоякісного людського капіталу, що здійснює освіта, створення додаткових багатств економікою знань і формування на цій основі інтегрального вектора розвитку суспільства, спрямованого на підвищення якості та безпеки життя всіх його членів.

Для реалізації таких масштабних і стратегічно перспективних завдань Україна має реальне підґрунтя. Передусім це досить потужний науково-технічний потенціал, що являє собою сукупність усіх засобів науково-технічної діяльності та її ресурсів і спроможний розв'язувати

найактуальніші проблеми структурної перебудови економіки та її соціальної спрямованості, прискорення науково-технічного прогресу, посилення інтенсифікації тощо. Досить розвинутим є потенціал академічної, галузевої та вишівської науки, науково-технічний стан багатьох підприємств, зокрема наукомістких виробництв у промисловому комплексі.

З другого боку держава не має достатніх матеріальних ресурсів для збереження і розвитку науки в попередньому варіанті. За роки ринкових трансформацій відбувалося дуже істотне скорочення фінансування наукових досліджень, зменшилися довгострокові замовлення на фундаментальні дослідження, відбулося зниження престижу науки і статусу вчених, що негативно позначається на економічній безпеці держави. Це проявляється в поступовому скороченні наукових установ, орієнтації вчених на інтереси закордонних замовників, переключення їхньої активності виключно на пошуки грантів та інших можливостей для участі в західних проектах. Склалася парадоксальна ситуація, коли пошук фінансових джерел, інвестицій в інтелектуальний капітал відбувається на фоні зменшення попиту на використання знань, здібностей фахівців вищої кваліфікації.

В Україні досі практично не створено сприятливих умов для розвитку інтелектуального потенціалу, формування попиту на інновації, дифузії інновацій. Комплекс політико-правових, фінансових, організаційних, технологічних та інших перешкод досі фактично блокує масову реалізацію інновацій в Україні, що негативно позначається на її економічній безпеці. Економічна модель, яка склалася в Україні, буквально «вимиває» фінансові ресурси з інноваційного обігу.

Основними причинами, які гальмують розвиток інтелектуального потенціалу в Україні, є: недосконалість чинного законодавства в напрямках захисту інтелектуальної власності; невідпрацьованість механізмів державного стимулювання інноваційної діяльності з урахуванням різних

етапів створення і реалізації інноваційних продуктів та послуг; низький рівень інфраструктурного забезпечення у функціонуванні інноваційних ринків; дефіцит державних ресурсів, потрібних для забезпечення високих темпів розвитку інноваційної діяльності; пасивність приватних інвесторів у напрямках фінансування вітчизняних інноваційних структур; високий ризик вкладення капіталів у розвиток вітчизняної інноваційної діяльності; конкурентна боротьба різних держав за створення і реалізацію інноваційних продуктів та послуг. Усе це зумовлює низьку ефективність використання інтелектуального потенціалу

Основні напрями розвитку інтелектуального потенціалу і посилення його ролі у зміцненні економічної безпеки передбачають: підвищення статусу інтелектуальної діяльності через прийняття спеціальних програм, підвищення рівня оплати праці у сфері освіти і науки (не нижче за середній у промисловості), збільшення обсягів державного фінансування цих сфер; розширення мережі інноваційної інфраструктури; розвиток інформаційно-інноваційного середовища; застосування системи економічних стимулів для інноваційної активності підприємств.

### Література

1. Пермінова С. О. Інтелектуальний потенціал в стратегії інноваційного розвитку сучасної організації. *Ефективна економіка*. 2017. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5579>
2. Пшик Б. І. Роль інтелектуального потенціалу у зміцненні економічної безпеки держави. *Економіка та управління національним господарством*. 2016. № 2. С. 118. URL: [http://ird.gov.ua/sep/sep20162\(118\)/sep20162\(118\)\\_024\\_PshykB,KopytkoS.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20162(118)/sep20162(118)_024_PshykB,KopytkoS.pdf)

## ЗМІСТ

### Секція 1. Теоретико-методичні засади аналізу і прогнозування діяльності підприємств економіки України

<b>Бабінчук Д. І., Шалата Ю. Р., Сватюк О. Р.</b> НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ.....	3
<b>Бойчас Д. А., Музиченко А. О.</b> ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ НЕОБХІДНІСТЬ...	6
<b>Бурбела Р. М.</b> АНАЛІЗ РІВНЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ПЕРВИННОГО ЖИТЛА ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	9
<b>Вершута Ю. С., Куць Т. В.</b> ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ.....	12
<b>Гелей І. В., Єрмолаєва М. В.</b> НАРАХУВАННЯ ТА ВИПЛАТА ОРЕНДНОЇ ПЛАТИ ЗА ЗЕМЛЮ.....	14
<b>Главацька А. П., Симоненко О. І.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	17
<b>Краснов О. М., Новак Є. В.</b> ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДРЯДНОГО БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СЕЗОННИХ КОЛИВАНЬ.....	19
<b>Масло І. В., Музиченко А. О.</b> АНАЛІЗ І ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	22
<b>Опанашук О. М.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКАХ ПЕРВИННОГО ЖИТЛА.....	25
<b>Пластун А. М., Прихідько Т. В., Сватюк О. Р.</b> ЗАХОДИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА У РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ.....	28
<b>Пугач Х. Р., Симоненко О. І.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ.....	31
<b>Роєва Є. Л., Собченко Т. С.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	35
<b>Розлач О. В., Куць Т. В.</b> АНАЛІЗ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ.....	37
<b>Цаплій В. І., Воляк Л. Р.</b> СУТНІСТЬ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ.....	40

### Секція 2. Інформаційно-аналітичне забезпечення прогнозування розвитку аграрних формувань

<b>Власова Н. Л., Собченко Т. С.</b> ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ .....	43
---	----

<b>Волошин Д. С., Куць Т. В.</b> ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ ЗЕРНА.....	46
<b>Горбатенко К. В., Рябенко Л. М.</b> ОБЛІК І РОЗРОБКА СИСТЕМИ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	49
<b>Кирилова Г. Д., Куць Т. В.</b> ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ЗБУТ.....	52
<b>Козачишина Д. В., Кузик Н. П.</b> ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ.....	55
<b>Кульчицька Д. М., Симоненко О. І.</b> ОБЛІК ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ І ЇХ РОЗПОДІЛ.....	58
<b>Макарова О. О., Воляк Л. Р.</b> ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗГІДНО З НОРМАМИ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ.....	61
<b>Маковій Т. А., Рябенко Л. М.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	64
<b>Михайловський М. С., Куць Т. В.</b> ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА .....	67
<b>Мошкун К. В., Чухліб А. В.</b> АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....	70
<b>Ракітіна В. В., Воляк Л. Р.</b> МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ДЕБІТОРАМИ.....	73
<b>Ратушна І. О., Рябенко Л. М.</b> ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	76
<b>Субіна В. Ю., Гурська Л. Л.</b> ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ АГРОХОЛДІНГІВ В УКРАЇНІ.....	79
<b>Фесюк Н. В., Лазаришина І. Д.</b> ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА...	82
<b>Шин А. С., Куць Т. В.</b> ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	85

**Секція 3. Аналітичне моделювання та прогнозування розвитку підприємств аграрного сектору в умовах формування територіальних громад та міжнародної економічної інтеграції**

<b>Нечипоренко Д. В., Богданюк О. В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ ЗА ОПОДАТКУВАННЯМ.....	88
<b>Овчаренко Т. В., Обарчук Е. В.</b> ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ	

В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	91
<b>Ступерська Н. М., Богданюк О. В.</b> АНАЛІТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	94
<b>Черняк С. В., Богданюк О. В.</b> ОЦІНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РІПАКУ ТА КОЛЬЗИ В УКРАЇНІ.....	97

#### **Секція 4. Формування інтелектуального потенціалу для розвитку економіки України**

<b>Андрєєва А. О., Богданюк О. В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	100
<b>Безобчук Ю. Д., Іванова С. М.</b> ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА ЯК СКЛАДОВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ.....	103
<b>Догадін В. М., Мартинова І. М.</b> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ. УМОВИ РОЗВИТКУ.....	106
<b>Касяненко В. А., Лазаришина І. Д.</b> ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТІЙНОЇ БАЗИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	109
<b>Козюк О. В., Симоненко О. І.</b> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: ПРІОРИТЕТ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	113
<b>Кузнецов Б. О., Лазаришина І. Д.</b> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ТА ЗАРУБІЖНІЙ ПРАКТИЦІ.....	115
<b>Луц М. М., Табачук А. Я.</b> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО РОЛЬ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ.....	119
<b>Сорока М. Р., Речка К. М.</b> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ, ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	122
<b>Тернова В. О., Лазаришина І. Д.</b> МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	125
<b>Тех С. В., Табачук А. Я.</b> ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ.....	128
<b>Яскал М. П., Обарчук Е. В.</b> РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ЗМІЦНЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	130



