

способом активізації більш ефективного використання ресурсів підприємств;

Окремо важливо відмітити, що орендні відносини є фактором формування інвестиційного та фінансового потенціалу аграрних підприємств. Право оренди є нематеріальним активом, який з розвитком економіки в нашій країні набуває все більшої цінності та може стати ресурсом, що забезпечує інвестиційну привабливість та можливість кредитування під його заставу. Варто відмітити, що використання права оренди як інструменту формування інвестиційного та фінансового потенціалу можливе, в першу чергу, після удосконалення законодавства. Названі види потенціалу аграрних підприємств перебувають в безпосередньому синергічному зв'язку з виробничим потенціалом.

Отже, орендні відносини є важливим фактором впливу на виробничий потенціал аграрних підприємств. Здійснена оцінка цього впливу показує, що оренда є об'єктивним чинником формування і розвитку виробничого потенціалу, а не тільки існує в зв'язку з імперативним характером орендних земельних відносин в Україні, який зумовлений дією мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення. Вважаємо, що поставлене завдання є перспективним для подальших досліджень.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

*Орехова А.І., к.е.н., доцент,
Сумський національний аграрний університет*

В сучасних умовах господарювання управлінський облік має забезпечувати управління господарством системою облікової інформації про кількісні і якісні показники сільськогосподарської продукції, показувати рівень і величини витрат, місця зберігання, торгіві витрати, перспективні шляхи реалізації продукції. Ефективність управлінського обліку залежить від вибору методики його ведення, а саме, підходів до оцінки активів, способів обробки фінансової інформації, способів калькуляції витрат і т.д.

Найважливішими завданнями управлінського обліку процесів реалізації продукції в сучасних умовах є: вибір оптимальних варіантів поставок за договорами продукції споживачам; вільний продаж на ринку з можливим узагальненням в системі рахунків бухгалтерського обліку; організація управлінського обліку вартості реалізованої продукції, управлінського обліку витрат транспортування, навантаження і розвантаження за видами продукції; оперативне виявлення, документування відхилень від норм прямих транспортних витрат, навантажувальних і розвантажувальних робіт за видами продукції; впровадження системи рахунків, що відображають повну облікову інформацію про виконання договорів поставки з торговими організаціями; процес формування витрат на доставку продукції за договорами, відхилень і змін від них для подальшого контролю і визначення показників реалізаційної діяльності підприємств [1].

Будь-яка організація певним чином являється унікальною, що веде до розуміння необхідності індивідуального підходу до впровадження системи управлінського обліку кожною конкретною організацією, в тому числі і сільськогосподарською.

Схема розробки і постановки (впровадження) системи управлінського обліку, що враховує специфіку сільського господарства, виглядає наступним чином:

- 1) аналіз внутрішнього середовища та фінансово-господарської діяльності організації;
- 2) аналіз зовнішнього середовища організації;
- 3) визначення проблемних точок і вузьких місць;
- 4) виявлення об'єктів управлінського обліку;
- 5) визначення ключових показників;
- 6) визначення ключових компонентів підсистем управлінського обліку (джерела інформації, методи і способи її збору, обробки та подання);
- 7) формування і впровадження системи (підсистеми) управлінського обліку;
- 8) визначення ефективності впровадження системи (підсистеми) управлінського обліку [2].

З метою підтримки належного рівня конкурентоспроможності, управлінцям необхідно виважено підходити до прогнозування своєї діяльності, з відповідним наступним аналізом отриманих результатів. Саме для цього існує така форма рефлексії, як оцінка ефективності, основним принципом якої є взаємозв'язок мети і кінцевого результату діяльності. Оцінювати ефективність діяльності підприємства в цілому досить проблематично, оскільки кінцевий результат складається не тільки з кількісних показників, але і якісних.

Постановка ефективної системи управлінського обліку передбачає формування фінансової структури підприємства з виділенням центрів фінансової відповідальності. Якість роботи центру відповідальності в системі управлінського контролю оцінюється двома показниками: результативністю і ефективністю.

На практиці проведення оцінки ефективності системи управлінського обліку передбачає співвідношення результатів дій системи до затрат, понесених в процесі її створення та функціонування.

Окрім аналізу співвідношення затрат і результатів, одним зі способів оцінки ефективності системи управлінського обліку є розробка та аналіз сукупності критеріїв оцінки за допомогою методу порівняння. При цьому може використовуватися один із наступних методів.

У першому випадку розробляються відповідні аналітичні таблиці, що повинні відображати нормативний рівень окремих показників, фактичний рівень, розмір відхилень, причину відхилень. При використанні даного методу доцільно застосовувати критерії оцінки ефективності системи управлінського обліку, а саме: матеріальний, кадровий, інформаційне забезпечення, програмне забезпечення, методика.

У другому випадку при використанні методу порівняння відбувається оцінка ефективності діяльності організації до та після впровадження системи управлінського обліку, шляхом співставлення окремих фінансових та економічних показників.

Таким чином, управлінський облік є передумовою для ефективно функціонуючої системи менеджменту. Впровадження системи управлінського обліку в діяльність сільськогосподарських підприємств дозволить більш оперативно реагувати на мінливі умови середовища, а відповідно, бути більш конкурентоспроможними.

Література: 1. Вольська В.В. Теорія і практика управлінського обліку в аграрних підприємствах / В.В. Вольська, М.Б. Камінська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 22. – С. 61-66. 2. Игошина Ю.А. О понятии управленческого учета и этапах его постановки на сельскохозяйственных организациях / Ю. А. Игошина, А. Д. Черемухин // Вестник НГИЭИ. – 2015. – Выпуск № 1 (44). – С. 18-25.

ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УСПІШНОЇ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ НОВОВВЕДЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Панухник Я.Г., к.е.н., асистент,
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя*

Підготовка підприємством, у т.ч. аграрним, плану збуту, що охоплює формування стратегії розподілу продукції, розрахунок цін, планування реклами й продаж, має стати найбільш важливою стадією розроблення та реалізації цим підприємством нової продукції.

Орієнтація підприємства на збут вимагає здійснення наукової та проектно-конструкторської діяльності, співпраці з іншими виробничими і бізнес структурами. З огляду на це, стратегія збутової діяльності підприємства виступатиме основним інструментом успішної комерціалізації нововведень (нової продукції) на підприємстві [1, 2, 3].

Вважаємо, процес вибору підприємством стратегії збутової діяльності нової продукції повинен передбачати здійснення попередньої маркетингової діагностики і охоплювати етапи, представлені у табл. 1.