

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ
ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

МАТЕРІАЛИ
наукової конференції
студентів Сумського НАУ

(17-19 листопада 2015 р.)

ТОМ I

Суми - 2015

УДК 631.4(477.52-25(06)

*Рекомендовано до друку науково-координаційною радою Сумського НАУ
(протокол №4 від 26.11.2015 р.)*

Редакційна рада:

Ладика В.І., д.с.г.н., професор, академік НААН України

Маслак О.М., к.е.н., доцент

Данько Ю.І., к.е.н., доцент

Редакційна колегія:

Ксенофонтова М.М., к.е.н., доцент

Михайліченко М.А., к.і.н.

**Матеріали наукової конференції студентів Сумського НАУ
(17-19 листопада 2015 р.). – В 3 т./Т.І. – Суми, 2015. – 427 с.**

У збірку увійшли тези доповідей наукової конференції студентів Сумського НАУ,
присвяченої Міжнародному дню студента.

Для викладачів, студентів, аспірантів інших навчальних закладів

© Сумський національний
аграрний університет, 2015

ПРОБЛЕМИ ГАЛУЗІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА

Безручко Є. В., студ. курсу 2м ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ковальова О.М.

Галузь сільського господарства - складна система взаємодіючих і взаємопов'язаних елементів. Ефективність функціонування системи тісно пов'язана з її цільовою функцією.

На сьогоднішній день молоко як продуктивний підкомплекс агропромислового комплексу України знаходиться в стані кризи. У зв'язку з цим розглядається питання підвищення ефективності підкомплексу на базі удосконалення економічних відносин в ньому.

Молочна галузь належить до провідних у харчовій промисловості та формує достатньо привабливий за обсягом ринок. Це пов'язано з тим, що продукція молочної галузі займає важливе місце у споживанні. Економічну ефективність галузі скотарства в окремих категоріях господарств можна охарактеризувати за допомогою таких натуральних та вартісних показників: продуктивність великої рогатої худоби; витрати кормів на 1 ц молока; 1 ц приросту великої рогатої худоби та на одну умовну голову; трудомісткість одиниці продукції.

Показники ефективності галузі скотарства співставляють по кожній групі тварин, як в натуральній так і у вартісній формах з середніми показниками по району чи показниками іншого господарства, або з даними цього ж господарства за кілька років. При цьому необхідно проаналізувати та співставити показники продуктивності худоби, та продуктивності праці, затрати праці у люд.-год. в розрахунок на одиницю продукції.

На ринку продовольчих ресурсів молоко і молокопродукти займають значне місце. В останні роки політичні зрушення відбулося в структурі каналів реалізації молока. Так, помітно зросла частка реалізації молока населенню через систему громадського харчування (включаючи продаж і видачу у рахунок оплати праці) на ринку, через власні магазини 16,6%. Водночас скоротився до мінімуму (менше 0,1%) продаж молока організаціям споживчої кооперації.

Аналіз цінової ситуації, що склалась, свідчить, що виробнику більш вигідно продавати молоко на ринку та у власних магазинах. Реалізація молока населенню, через систему громадського харчування, має невелику тенденцію. При бартерних операціях ціна молока була найнижчою. Через низькі ціни продажу, в цілому по Україні, господарства суспільного сектору зазнали великих збитків.

Ускладнення ситуації на ринку молочної продукції полягає в тому, що споживання на одну душу населення (в перерахунок на молоко) зменшилося від норм.

Нині потенційні можливості формування ринкових ресурсів молока використовуються недостатньо.

Загальною вимогою до господарств усіх форм власності на даному етапі є необхідність збільшення обсягу продажу молока для створення відповідних державних та регіональних товарних поставок. Для цього необхідно збільшити питому частку продажу молока через заготівельні організації (молокопереробні підприємства, організації споживчої кооперації та за окремими зв'язками у торговельну мережу і власні фірмові магазини).

Важливою проблемою, що виникла останнім часом, є також проблема збуту молочної продукції товаровиробником, особливо господарствам приватного сектора. Тому необхідно поліпшити організацію заготівлі молока в них через молокоприймальні пункти, відновивши функціонування багатьох з них, та створити нові і насамперед у віддалених від районних і промислових центрів селах, а також за договорами з господарствами суспільного сектора.

Товарний ринок молока і молокопродуктів має специфічні особливості, пов'язані з їх властивістю – молочною транспортабельністю і непридатністю до тривалого зберігання. Тому повинен бути створений стабільний ринок збуту для виробника протягом всього року, гарантоване надходження молочної сировини на молокопереробні підприємства і відповідно безперебійне забезпечення населення продуктами щоденного попиту: незбираним молоком, кисломолочною продукцією, сиром, сметаною та іншим. При цьому всі ланки технологічного ланцюга „виробництво – заготівля – переробка – реалізація продукції” повинні функціонувати скоординовано і ретельно.

Необхідно також збільшити випуск продукції із знежиреного молока (йогурти, сирки), поглибити його переробку на промислових підприємствах, ширше використовувати для харчових потреб вторинні ресурси переробки – відвійки, скототини, сироватку, тощо.

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Береза І.М. студ. 2м курсу, ФЕІМ, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н.. доц. Терещенко С. І.

В сучасній системі управління підприємством провідне місце належить стратегії розвитку, складовою якої є фінансова стратегія. Фінансова стратегія підприємства виступає як економічна категорія, що характеризує різноманітні відносини між суб'єктами ринку в фінансовій сфері. Ця категорія визначає поведінку підприємства на ринку, формування його ринкової позиції, використання фінансових ресурсів при активній участі грошово-кредитних інструментів. Як складова частина загальної стратегії економічного розвитку, фінансова стратегія має узгоджуватися з цілями та напрямками останньої. У свою чергу, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Зміна ситуації на макrorівні та на фінансовому ринку спричиняє коригування як фінансової так і загальної стратегії розвитку підприємства.

Необхідність виділення фінансової стратегії, як складової загальної стратегії підприємства, обумовлена наступними причинами:

- диверсифікацією діяльності великих підприємств (тобто опанування ними різноманітних ринків, в тому числі і фінансового);
- необхідністю пошуку джерел фінансування стратегічних проектів;
- наявністю єдиної для всіх підприємств кінцевої цілі при виборі стратегічних орієнтирів – максимізації фінансового ефекту;
- стрімким розвитком міжнародних та внутрішньо-національних фінансових ринків.

Формування фінансової стратегії пов'язано з встановленням цілей та завдань підприємства; підтримкою фінансових відносин між підприємством та суб'єктами зовнішнього середовища (фінансовими ринками, державними регулюючими органами, спеціалізованими фінансовими установами, діловими партнерами і таке інше).

Фінансова стратегія підприємства згідно зі своєю стратегічною ціллю забезпечує формування та ефективне використання фінансових ресурсів, виявлення найефективніших напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках, відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства.[1]

Завдання фінансової стратегії:

- 1) дослідження характеру і закономірностей формування фінансів в ринкових умовах господарювання;
- 2) розробка та підготовка можливих варіантів формування фінансових ресурсів підприємства та дій фінансового керівництва в разі нестійкого або кризового фінансового стану підприємства;
- 3) забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, необхідними для виробничо-господарської діяльності;
- 4) забезпечення ефективного вкладення тимчасово вільних грошових коштів підприємства з метою.

Важливим моментом при розробленні фінансової стратегії підприємства є визначення періоду її реалізації. Тривалість цього періоду залежить в першу чергу від тривалості періоду формування загальної стратегії розвитку підприємства. В процесі формування фінансової стратегії велика увага приділяється аналізу факторів зовнішнього середовища, вивченню економіко-правових умов фінансової діяльності підприємства та врахуванню факторів ризику.[2]

Найвідповідальнішим у формуванні фінансової стратегії підприємства є розроблення фінансової політики, яка є формою реалізації фінансової ідеології і фінансової стратегії підприємства в розрізі найважливіших аспектів фінансової діяльності на окремих етапах її реалізації. Фінансова політика формується лише за окремими напрямками фінансової діяльності підприємства, що потребують найефективнішого управління для досягнення головної стратегічної цілі такої діяльності.

Отже, фінансова стратегія – це генеральний план дій по забезпеченню підприємства грошовими засобами. Вона обхвачує питання теорії та практики формування фінансів, їх планування, вирішує задачі, які забезпечують фінансову стабільність підприємства в ринкових умовах господарювання. Теорія фінансової стратегії досліджує об'єктивні закономірності ринкових умов господарювання, розробляє способи і форми виживання в нових умовах, підготовки та ведення фінансових операцій.[3]

Список використаної літератури

1. Воловець Я. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навчальний посібник/ Ярослав Воловець.; М-во освіти і науки України, НБУ, ЛБІ. - К.: Алерта, 2005.
2. Мартюшева Л. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Конспект лекцій / Харківський національний економічний ун-т. — Х. : ВД "Інжек", 2006.
3. Пріб К. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посіб. для дистанційного навчання / Відкритий міжнародний ун-т розвитку людини "Україна". — К. : Університет "Україна", 2007.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ДП „КРАСНОПІЛЬСЬКИЙ ЛІСГОСП”

Бондаренко І.В., студ. 2м курсу, ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. В.В.Пилипенко

Одним з найважливіших факторів забезпечення ефективності потенціалу підприємств є те, наскільки раціонально здійснюється управління підприємством. Слід зазначити, що в сучасних умовах господарювання сільськогосподарських підприємств, значна частина керівників, спеціалістів не змінили свого стилю роботи, успадкованого від авторитарної системи. Так, більшість з них неефективно використовуює виробничий потенціал, що супроводжується власною наживою за рахунок використання ресурсів.

Виробничий потенціал в широкому розумінні становить система відповідним чином організованих і спрямованих на досягнення поставлених цілей ресурсів промислового підприємства, яку складають відповідні підсистеми – персонал, матеріально-технічна підсистема та організаційно-управлінська.

Ліс, як потужна економічна інституція, за вмілого і дбайливого підходу, слугує надійним фінансовим інструментом поповнення державного бюджету, забезпечення населення роботою, сприяє сталому розвитку економіки, стабільності навколишнього природного середовища, зрештою, розв'язує багато соціальних питань і проблем.

Зараз в лісовій галузі спостерігаються негативні тенденції, які значно впливають на діяльність даного підприємства, а саме:

- обмеженість коштів (державних та власних) для фінансування належного ведення лісового господарства;
- орієнтація господарської діяльності переважно на лісозаготівлі, переробка деревини здійснюється в недостатніх обсягах;
- недосконалість фінансово-економічного механізму розвитку лісового господарства та податкової бази, яка не враховує довгостроковості у вирощуванні лісу;
- значний обсяг незаконних рубок, недосконалий перерозподіл земель лісового фонду;
- заходи по просуванню продукції держлісгоспів не проводиться;
- зниження питомої ваги бюджетних коштів у фінансуванні держлісгоспів;
- значний рівень безробіття серед сільського працездатного населення - як фактор наявних лісо-порушень, нанесення збитків лісовому господарству та тіньового використання лісових ресурсів.

Ці фактори певним чином впливають на фінансово-господарську діяльність Державне підприємство «Краснопільське лісове господарство».

Отже, пріоритетним напрямом фінансово-економічного розвитку є пошук резервів зростання прибутку, тобто, кількісно вимірних можливостей його збільшення за рахунок зростання об'єму реалізації продукції, зменшення витрат на її виробництво і реалізацію, недопущення зовнішніх реалізаційних збитків, вдосконалення структури вироблюваної продукції.

Одним із довгострокових та перспективних напрямків покращення фінансово-економічного стану буде збільшення об'єму виробництва за рахунок ефективного використання виробничих відходів лісопереробки, а саме виробництва біопалива.

Основні цілі застосування технології:

- економічно вигідна утилізація побічних продуктів лісокористування, тирси, соломи, лушпиння соняшника, гречки або інших видів рослинної біомаси;
- виробництво нової продукції - палива з теплотворністю на рівні енергетичного вугілля;
- забезпечення підприємства твердим паливом для власних потреб.

Проект окупиться менше, ніж за 3 роки, що безумовно є вигідним, оскільки нормативний термін служби обладнання складає 12 років.

Важливим чинником зростання ефективності господарської діяльності є поглиблення ступеню переробки первинної сировини. Особливо актуальним це є для підприємств лісогосподарського комплексу, де значні відходи некондиційної сировини для виробництва довгомірних пиломатеріалів. Одним із варіантів є використання короткомірних кряжів (до 1 м) для виробництва тарної дощечки.

Обсяг переробки сировини на тарну дощечку складає 40% загального обсягу зрубаного лісу, тобто 892 м³. Вихід тарної дощечки складає 46 % від початкового об'єму сировини, або 410 м³. Зворотні відходи складаються із вартості залишкового кругляка діаметром 110 мм (44% від початкового об'єму, або 393м³) та вартості стружок і тирси (10 % від початкового об'єму або 89 м³). Для переробки на шпон використовуються дерева м'яких порід.

Розрахунок економічної ефективності впровадження технологічної лінії по виробництву тарної дощечки показує, що переробка лісу кругляка на тарну дощечку є економічно ефективним і дозволяє отримати більше ніж 200 тис.грн. прибутку.

Термін окупності проекту складе 5,2 роки. Оскільки нормативний термін служби обладнання складає 10 років, то це свідчить про вигідність даного проекту.

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА

Бондаренко М.М., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: асистент кафедри економіки Рибалко Н.О.

В умовах ринкової економіки успішність роботи підприємства здебільшого залежить від ефективного планування і, в першу чергу, від правильно обраної стратегії. Стратегія економічної організації – це сукупність її головних цілей та основних засобів досягнення даних цілей. Розробляти стратегічні дії підприємства – це значить визначати загальний напрямок її діяльності. Стратегія – це не просто функція часу, це також функція напрямку, що включає в себе сукупність глобальних ідей розвитку підприємств.

Значення фінансової стратегії полягає в тому, що саме через фінансові показники відображаються всі види діяльності підприємства, здійснюється балансування функцій, задач та їх підпорядкування основним цілям економічної організації. Вагомий внесок у розвиток та розробку теоретичних, методичних і практичних основ формування стратегії підприємства в Україні зробили Герасимчук В.Г., Дикань В.Л., Іванілов О.С., Куденко Н.В., Наливайко А.П., Осовська Г.В..

Стратегія підприємства орієнтована на досягнення визначених цілей як у теперішньому, так і в майбутньому із врахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, а також економічної та соціальної відповідальності. Особливий інтерес становить питання розробки фінансової стратегії, оскільки це об'єктивний процес, який має свою логіку, розвивається відповідно до властивих йому закономірностей та відіграє важливу роль у господарській діяльності підприємств.

Підприємство, як система, спрямоване на досягнення різних цілей і зазвичай, основну ціль трактує як отримання прибутку – кількісного позитивного результату діяльності. На отримання прибутку, окрім ресурсного забезпечення діяльності підприємства, істотно впливає система управління, ефективність функціонування якої підвищують шляхом спеціалізації, тобто розподілу праці в управлінні. Відповідно до виокремлених в результаті спеціалізації функціональних сфер система управління може бути структурована на такі види менеджменту: виробничий, маркетинговий, логістичний, фінансовий, інноваційний, кадровий тощо. Ці види менеджменту відповідають за організацію поточного управління і розробку стратегій для конкретного функціонального простору.

Фінансова стратегія є складовою частиною бізнес планування, яке охоплює стратегічні бізнес-одиниці та стратегію усієї фірми. Це дозволяє на вищому рівні ухвалити найбільш якісне рішення та провести необхідну корекцію на нижчих рівнях управління в разі зміни ринкової ситуації. Стратегія має комплексний характер, практичну спрямованість, орієнтацію на використання переваг фірми.

Розробка фінансової стратегії базується на таких принципах: збалансованості матеріальних і фінансових потоків; результативного фінансування корпоративної, конкурентних і функціональних стратегій підприємства, 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. Найважливіші завдання фінансової стратегії такі: визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей; встановлення розумних співвідношень між коротко- та довгостроковими ефектами використання фінансових ресурсів; зростання вартості власного внутрішнього капіталу.

Різноманітне поєднання цих характеристик втілене у конкретному підприємстві обумовлює побудову конкретної моделі фінансової стратегії, котра включає в себе ряд етапів: 1) постановка цілей та завдань фінансової стратегії; 2) розробка альтернатив фінансової стратегії; 3) вибір типу використовуваної фінансової стратегії; 4) підбір та обробка вихідних даних необхідних для розробки фінансової стратегії; 5) аналіз діючої фінансової стратегії; 6) аналіз зовнішнього середовища підприємства; 7) складання прогнозних фінансових документів; 8) підготовка проекту фінансування підприємства; 9) розробка системи контролю над реалізацією фінансової стратегії; 10) оцінка ефективності розробленої фінансової стратегії; 11) формулювання фінансової стратегії підприємства.

Фінансова стратегія розробляється у формі програми фінансування розвитку та конкретизується у фінансовому плані (бюджеті) організації з урахуванням необхідних змін у структурі капіталу та фондів для досягнення розроблених стратегій зростання та підвищення конкурентних переваг підприємства. Інструментом реалізації фінансових стратегій є поточні бюджети, які відбивають стосунки з фінансовими, кредитними, страховими організаціями, фінансовим ринком узагалі, а також з окремими структурними підрозділами і особами всередині фірми. Бюджети, як і перспективні фінансові програми, формуються на аналізі «портфелю діяльності фірми», прогноз і обсягів майбутньої реалізації (продажу з урахуванням усіх стратегічних зон господарювання). За допомогою прогнозних даних і аналізу поточної фінансової документації складаються прогнозний баланс, прогноз надходжень і змін фінансового стану (зокрема, із грошових надходжень і прибутків).

Отже, фінансова стратегія визначає найкращу спрямованість фінансової діяльності, націлює на економію всіх видів витрат, на мобілізацію капіталу для підтримки виробничих, дослідницьких, маркетингових та інших стратегій, на максимальне підвищення вартості підприємства.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФЕРМЕРСЬКИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Борисова Г. М., студ. 2м курсу ФЕІМ, спец. "Менеджмент організацій і адміністрування"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Дяченко О.В.

Глибинні трансформаційні процеси в економіці України, що торкнулися систем господарювання аграрних підприємств, зумовили значні зміни в структурі виробництва та обігу продукції.

В умовах інтеграції в аграрній сфері найбільш ринково - адаптаційні можливості, як показує практика, має сектор приватних господарств населення, який утримує позитивні результати виробництва продукції незважаючи на економічні кризи.

І тут в першу чергу заслуговують на увагу фермерські господарства, як одна з найбільш пристосованих до ринку форм господарювання, що з року в рік збільшує обсяги землекористування та валового виробництва відповідно.

Фермерське господарство є одним з найбільш пріоритетних напрямків розвитку сільського господарства в державі. Формування та функціонування фермерських господарств зумовлене тим, що сьогодні більшість працездатного сільського населення надає перевагу саме цій формі господарювання і виявляє бажання в них працювати.

В Україні фермерами стають, як правило, досвідчені, висококваліфіковані, майстерні люди, які достеменно знають свою справу – агрономи, економісти, механізатори, бригадири.

Вони добре ознайомлені з технологією і організацією пороцеса сільськогосподарського виробництва. Проте цих знань і досвіду для фермера, самостійного виробника в умовах ринкових відносин, абсолютно недостатньо.

Потрібно оволодіти методами, стилем, рисами незалежного підприємця, наполегливо пізнавати закони ринку, знати свої права, орієнтуватись у законах державної підтримки фермерства.

Сьогодні вимагають докладного висвітлення питання сучасного розвитку фермерських господарств в умовах жорсткої конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках, закономірностей та принципів їх функціонування, удосконалення системи управління, спеціалізації, матеріально-технічного та землезабезпечення, підвищення їх ефективності на регіональному рівні.

Удосконалення системи управління підприємством має відбуватися за такими основними напрямками:

- удосконалення організаційної структури управління підприємством;
- оптимізація організації менеджменту і бізнес-процесів через поліпшення системи планування,
- обліку і контролю за основними показниками діяльності підприємства;
- удосконалення управління виробничими ресурсами і запасами;
- підвищення ефективності управління інноваційними процесами на підприємстві, поліпшення якості виробленої продукції.

Удосконалення організаційної структури підприємства означає насамперед необхідність встановлення оптимальної чисельності та структури управлінського апарату підприємства, а також чисельності працівників виробничих відділів та підрозділів згідно з діючими нормами, нормативами та реальними потребами підприємства з урахуванням сучасних ринкових умов тощо.

Удосконалення управління виробничими ресурсами і запасами означає раціональне використання всіх видів матеріальних ресурсів, застосування енергозберігаючих технологій, регулювання, використання виробничих запасів згідно з прогресивними нормами.

Головними факторами, які істотно впливають на розвиток фермерства і вибір напрямку виробничої діяльності фермерських господарств, як на сучасному етапі так і на перспективу, є забезпечення їх в необхідних розмірах земельними, трудовими, фінансовими та матеріально-технічними ресурсами.

Підсумовуючи вищезазначене можна зробити висновки, що для ефективної роботи фермерських господарств, перш за все, потрібна всебічна державна підтримка. Негайного вирішення потребують питання з кредитуванням на вигідних умовах фермерів для забезпечення їх необхідним для виробництва сільгосппродукції.

Необхідна контрольованість цінової політики при реалізації сільськогосподарської продукції. Обвал цін на сільгосппродукцію, непомірне їх підвищення на матеріально-технічні ресурси, відсутність виваженої фінансово-кредитної політики, запізнення з формуванням інфраструктури аграрного ринку, малоефективна страхова діяльність – всі ці причини породжують несприятливі умови для розвитку фермерства.

Фермерство, як рівноправна форма господарювання, повинна зайняти своє місце на ринку продовольства і сировини.

Тому необхідно розробити заходи щодо розвитку фермерства, обґрунтувати основні напрями стабілізації виробництва і підвищення ефективності функціонування фермерських господарств, удосконалення фінансово-кредитної та податкової політики щодо цієї форми господарювання.

МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ СХІДНОГО РЕГІОНУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Бричко А.М. ст. викладач кафедри економіки

Кислиця Ю., студ. 2 курсу, ФЕІМ, спец. «Фінанси та кредит»

Міграція в наш час має значний вплив на господарське життя країни, розміщення продуктивних сил регіону, а також демографічну ситуацію певної частини території країни. Кількість населення в країні в цілому і в різних її районах зокрема може змінюватися у зв'язку з переїздами людей з одних місць постійного проживання в інші, з країни в країну. Такі зміни в кількості населення називають механічними, а сам рух — міграціями. Розглянемо міграцію на сході як проблему і знайдемо шляхи її подолання з метою покращення стабільності економіки України.

Донецьчина — історично-географічний регіон України, займає майже повністю територію Донецької та Луганської областей. Завдяки потужному розвитку випереджав будь-який регіон України за густотою населення, що складає по Донецькій області 178 осіб на км², а загальнодержавний показник дорівнює лише — 79 осіб на км². Перш за все виїзд населення пов'язаний з економічними передумовами. Сьогодні основними причинами виникнення міграції регіону є банкрутство та ліквідація підприємств промисловості, а на розвиток Східного регіону істотно вплинула війна.

Виділяють 4 головних типів міграції: епізодична — це ділові, культурно-побутові, рекреаційні та інші поїздки; маятникова — це постійна робота в одній країні при проживанні в іншій, можливо за наявності необхідних міжнародних угод між країнами; сезонна — це переміщення працездатного населення до місць тимчасової праці та проживання на нетривалі терміни; безповоротна — це переселення людей з остаточною зміною постійного місця проживання, яка є найбільш впливовішою. Саме цей тип міграції характеризує демографічну ситуацію Східного регіону.

Для Донбасу характерний механічний спад населення і міжобласна міграція. В основному рух населення з малих міст і робітничих селищ у великі міста (до 40% мігрантів). Як і раніше спостерігається рух з сільської місцевості в міста переважно великі (близько 30%). Великі міста притягують в основному молодь можливостями, що відкриваються у сфері бізнесу, освіти, працевлаштування, кращими соціальними умовами. Сьогодні ж 55 % населення мігрувало із-за військових дій на території Донецької та Луганської областей.

Існує багато проблем, які потребують великих матеріальних, фінансових ресурсів на облаштування мігрантів в областях України. Необхідно мати соціальну службу, яка буде займатися вирішенням цієї проблеми. Необхідно запроваджувати різні державні заходи, спрямовані на допомогу мігрантам із окупованих територій. Міграцію не можна кидати на самоплив.

Через відсутність державного органу, який би відповідав за збір інформації про емігрантів - громадян України, важко встановити точні дані про мету, обсяги, напрямки міграції населення Донецької та Луганської області. Є непрямі докази того, що значна кількість українських громадян потрапляє легально чи нелегально в Російську Федерацію та в країни ЄС. Головна перешкода полягає в тому, що інформація є неточною та неповною.

Сучасний стан обумовлений великими змінами, що відбулися в політичному та економічному житті нашої країни. Найбільше постраждала Донецьчина через воєнні дії. Враховуючи цю ситуацію слід чекати, що міграційні настрої будуть поширюватись і надалі. Виїзд став звичним і розповсюджуваним явищем на цій території, населення масово змінює своє місце проживання. Найбільше жителів покинули м. Первомайськ — 57%. Таким чином, необхідно врегулювати воєнний конфлікт для покращення ситуації.

Таким чином, необхідно запровадити наступні заходи, які допоможуть врегулювати ситуацію, що склалась:

1. в Україні повинен діяти єдиний орган управління процесом розвитку населення у регіонах та мають бути визначені джерела фінансування його роботи; 2. для подальшої більш ефективної роботи громадських об'єднань на території Донбасу необхідно залучати більше молоді; 3. розробити систему обліку (вік, національність, освіта, сімейний стан, фах, причини, напрями і строки міграції) мігрантів і намагатися працевлаштовувати їх в областях України; 4. сьогодні виникла гостра потреба виробити необхідні правові гарантії захисту інтересів тих громадян країни, котрі виїхали із Донецької та Луганської областей.

Список використаних джерел:

1. Шайхатдінов А. З. Трудова міграція населення Донбасу: проблеми та перспективи / А. З. Шайхатдінов // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності = Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property : збірник наукових праць : у 3-х т. / ПДТУ. - Маріуполь, 2011. - Т. 1. - С. 308-314.
2. Савченко В.Ф. Регіональна економіка: Навч. посібн. —К.: Кондор, 2012.- 339с.
3. Регіональна економіка: Підручник / В. В. Журавель, О. В. Поспелов, Г. П. Рекун, В. Б. Родченко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. — Х. : ХНАМГ, 2011. — 271 с.

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бугаєнко Д.В., студ. 3 курсу ФЕІМ, спец «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц.Пилипенко Н.М.

В сучасних умовах господарювання кожне підприємство намагається спрямувати усі зусилля на пошук якомога більшої кількості потенційних можливостей та переваг, завоювати максимально більшу частку ринку та привернути щонайбільшу кількість потенційних споживачів. Проблема підвищення конкурентоспроможності сьогодні актуальна як для національної економіки в цілому, так і для господарських підприємств і організацій. Сьогодні перед підприємствами стоїть завдання по вибору таких заходів, що, на їх думку, дозволять у найкоротші терміни забезпечити умови для підвищення рівня конкурентоспроможності їх продукції.

Забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств є досить актуальним в умовах підписання Україною угоди про зону вільної торгівлі, що вимагає від виробників сільськогосподарської продукції використання широкого спектру заходів щодо її підвищення. Конкурентоспроможність вітчизняних аграрних товаровиробників на світовому ринку знаходиться на порівняно невисокому рівні через недостатню матеріально-технічну забезпеченість, невисоку кваліфікацію трудових ресурсів, використання застарілих витратних технологій, неврегульованість кредитного механізму, що в відкритості економіки може підірвати продовольчу безпеку держави. Основними проблемами конкурентоспроможності аграрних підприємств є: неблагоприємні умови зовнішнього середовища (високі темпи інфляції, процентні ставки, економічна нестабільність та ін.), недоліки внутрішнього середовища підприємств.

Конкурентоспроможність – це здатність господарюючого суб'єкта зберігати і покращувати свої позиції у середовищі інших господарюючих суб'єктів-конкурентів за допомогою накопичення та ефективного використання їхнього потенціалу визначеної спрямованості. Конкурентоспроможність характеризується сукупністю показників функціонування і діяльності виробничих структур, що визначають їх стабільний розвиток і успіх у конкурентній боротьбі на внутрішньому та зовнішньому ринках. Підвищення конкурентоспроможності являє собою процес змін, які потрібно мотивувати, стимулювати і генерувати. Ці зміни створюють позитивні установки й організаційну культуру, які сприяють, своєю чергою, як виживанню організації в агресивному зовнішньому середовищі, так і досягненню лідируючих позицій на ринку.

Одним із головних чинників досягнення високого рівня конкурентоспроможності залишається концентрація виробництва, що вплине на реформування підприємств. Поряд із концентрацією, рівень конкурентоспроможності буде визначатися такими чинниками, як розвиток виробництва нових видів продукції і стимулювання становлення нових потреб, розширення каналів збуту існуючої продукції.

Ще одним з важливих чинників підвищення конкурентоспроможності є людський або інтелектуальний капітал. На підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства також впливає кваліфікація, досвід, здатність швидко реагувати на зміни, динамізм та мобільність людського або інтелектуального капіталу.

Серед пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на сучасному етапі можна виділити: ресурсозберігаючі технології, нові матеріали і джерела енергії; інформаційні технології; телекомунікації та зв'язок; переробка та зберігання сільськогосподарської продукції; охорона навколишнього середовища, збільшення інвестиційних можливостей та накопичення інноваційного потенціалу, зниження затрат на виробництво, собівартості та ціни, покращення технічних характеристик, параметрів надійності та дизайну, удосконалення маркетингових досліджень та реклами, удосконалення системи заходів виробництва та збуту продукції, здійснення належного контролю за якістю продукції на всіх етапах її виробництва та збуту, впровадження ефективної підприємницької стратегії на основі удосконалення організації виробництва, а також підвищення ефективності державної підтримки.

Найважливішою причиною збереження конкурентної переваги є постійна модернізація виробництва й інших видів діяльності.

Отже, для вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності необхідно здійснити цілий комплекс технічних та організаційно-управлінських заходів, їх реалізація і повинна визначати весь курс дій. Кінцевим результатом повинно стати створення виробничих систем нового покоління. В умовах становлення конкурентного середовища найважливішою головною характерною рисою нових систем управління підприємством повинна стати орієнтація на довгострокову перспективу, проведення маркетингових досліджень, диверсифікацію операцій, інноваційну діяльність, максимальне використання творчої активності персоналу.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В ДП «ДГ ІНСТИТУТУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ПІВНІЧНОГО СХОДУ НААН УКРАЇНИ»

Бурмакіна К.В., студ. 2м курсу, ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Н.М. Пилипенко

Підвищення ефективності виробництва молока є очевидною необхідністю у вирішенні проблеми забезпечення населення молоком і молочною продукцією за доступними цінами. Сутність підвищення ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах полягає у їх цілеспрямованій діяльності щодо забезпечення приросту економічних результатів за рахунок раціональної економії використання наявних ресурсів. Ефективність молочного скотарства значною мірою залежить від цін реалізації молочної продукції, які визначають рівень відшкодування середніх витрат виробництва і формують відповідні умови розширеного відтворення галузі. Підвищення реалізаційних цін на молоко сприяло зростанню економічної ефективності галузі. В результаті прибуток на 1ц молока в господарствах збільшився, що і зацікавило господарства розвивати молочне скотарство. Підвищення цін на молоко і молочну продукцію забезпечило відповідне зростання рентабельності молочного скотарства. В результаті рівень рентабельності виробництва молока підвищився.

Характеризуючи економічну ефективність молочного скотарства, слід відзначити, що на її рівень впливає багато факторів, зокрема рівень годівлі, природні і племінні якості тварини, способи їх утримання. Завдання, що нині стоять перед тваринницькою наукою і практикою у молочному скотарстві, можна розділити на декілька етапів. На найближчі 5-10 років – розробка прогресивних елементів технології виробництва молока для підприємств з різними формами господарювання, застосування яких сприятиме зупиненню спаду, стабілізації і виходу молочного скотарства з кризового стану. На 15-20-річну перспективу – розробка технологій виробництва для автоматизованих підприємств, які вироблятимуть молоко і молочні продукти до стадії товарних кондицій. При цьому важливого значення набувають такі елементи удосконалення існуючих технологій виробництва молока:

- удосконалення порід великої рогатої худоби на основі поліпшення продуктивного потенціалу тварин з використанням великомасштабної та індивідуальної селекції молочної худоби за допомогою комп'ютерної техніки і досягнень суміжних наук – генетики, фізіології та біотехнології;
- розробка ефективних енергозберігаючих технологій вирощування, заготівлі, зберігання та використання кормів;
- дослідження теплотехнічних, зоогігієнічних та міцносно-технічних характеристик споруд з нових будівельних і полімерних матеріалів, оцінка їх ефективності при використанні у приміщеннях і улаштуванні основних елементів стійлового обладнання й створенні комфортних умов утримання й обслуговування корів і ремонтного молодняку;
- обґрунтування і розробка нормативів утримання високопродуктивної молочної худоби, що забезпечать збереження її здоров'я, тривале використання та екологічну чистоту довілля;
- розробка удосконалених та нових технологій відтворення стада, вирощування і відбору ремонтного молодняку на всіх стадіях виробничого циклу;
- розробка комплексу ветеринарно-санітарних заходів, які забезпечать високу резистентність тварин до захворювань, відтворювальну здатність і якість продукції;
- обґрунтування і розробка нових та удосконалення існуючих технічних засобів механізації і автоматизації технологічних процесів машинного доїння корів і первинної обробки та переробки молока і молочних продуктів, видаленню гною і його переробки та використання, підтримання параметрів мікроклімату приміщень у межах нормативних вимог;
- обґрунтування і розробка технології утримання худоби і виробництва молока на малих сімейних та орендних фермах, які забезпечували б зниження витрат праці, капіталовкладень і кормів у розрахунку на одиницю продукції.

Провівши аналіз економічної ефективності виробництва та реалізації молока у ДП «ДГ Інституту сільського господарства Північного Сходу НААН України», можна констатувати, що виробництво молока є прибутковим і приносить господарству стабільний прибуток, але є певні резерви, пов'язані із виробництвом та подальшою реалізацією молока.

Удосконалення кормової бази і збільшення забезпеченості корів кормами з 56 ц кормоодиниць до 65 ц кормоодиниць на 1 голову на рік дає прибавку в молочної продуктивності 750 кг на 1 голову. За рахунок зниження яловості та покращення породного складу господарство додатково отримає 5,62 ц на 1 голову молочно стада. Таким чином, продуктивність 1 голови в перспективі може становити 5429 кг, що на 12,8% більше ніж було отримано фактично в 2014 році. Збільшення молочної продуктивності вплине на показники ефективності виробництва молока. Так валовий надій і обсяг реалізації збільшаться, а собівартість виробництва молока зменшиться на 3,55 грн на 1 центнер. Все це дасть можливість отримати підприємству додатково 278 тис. грн. прибутку.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОВОЧІВНИЦТВА ВІДКРИТОГО ҐРУНТУ У СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Бур'ян А.А., студ.4 курсу ФАТП, спец. «Агрономія»

Науковий керівник: ст. викл. Ільченко О.В.

Овочівництво у Сумській області займає незначну частку в обсягах виробництва продукції рослинництва. У 2010 році виробництво овочів становило 153,7 тис.т, що майже на 20% менше попереднього року. Урожайність знизилася з 20,4 т/га в 2009 році до 16,7 т/га в 2010 році.

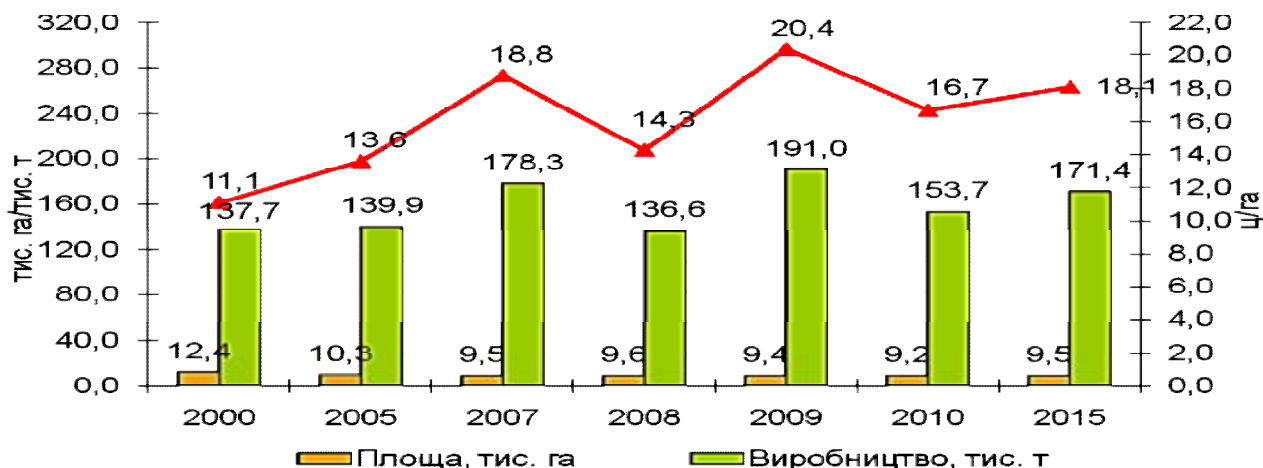


Рис. 1. Динаміка вирощування овочів в усіх категоріях господарств

Відповідно до прийнятої у 2011 році Програми розвитку агропромислового комплексу Сумської області на період до 2015 року, виробництво овочів у 2015 році повинно було вийти на рівень 171,4 тис. т. Але дані статистики за цей рік показують, що не відбувається заплановане його збільшення (табл.1.).

Таблиця 1

Вирощування овочів відкритого ґрунту в Сумській області

Найменування	2014 рік		2015 рік	
	Обсяг виробництва, тис. т	у % до відповідної дати 2013р.	Обсяг виробництва, тис. т	у % до відповідної дати 2014р.
Станом на 1 липня	0,7	126,2	0,79	113,8
Станом на 1 серпня	76,25	111,0	65,27	85,6
Станом на 1 вересня	94,64	86,2	73,51	77,7
Станом на 1 жовтня	160,23	98,8	151,06	94,3

В Сумській області для забезпечення населенням норм споживання овочів, ще не повністю використані внутрішні можливості для доведення обсягів виробництва овочевої продукції до запланованих. В першу чергу це стосується низької її урожайності.

Так приходимо до висновку про необхідність проведення комплексної системи заходів для підвищення ефективності овочівництва:

- підвищення урожайності овочів на промисловій основі шляхом поступового розширення посівних площ з використанням інтенсивних ресурсозберігаючих технологій;
- будівництво овочесховищ та переробних підприємств;
- створення сільськогосподарських кооперативів із виробництва, заготівлі, переробки і доведення овочевої продукції до кінцевих споживачів;
- підвищення рентабельності промислового виробництва овочевих культур до 25% і вище.

Список використаної літератури:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до інформації: http://ukrstat.org/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_r/zp_rik_r.html
2. Головне управління статистики у Сумській області [Електронний ресурс] – Режим доступу до інформації: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=173&level=3>
3. Програма розвитку агропромислового комплексу Сумської області на період до 2015 року.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ЗАРОБІТНА ПЛАТА»

Биховець Л.М. студ.5 курсу ФЕІМ спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Наумко Ю.С.

Сутність поняття «заробітна плата» складна і багатогранна, тому розглядати її потрібно з різних позицій.

З позицій економіки праці, заробітна плата це винагорода або зарібок, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за роботу, яку виконано або має бути виконано. Це загальновизнане визначення, що найточніше відповідає трактуванню заробітної плати в Законі України «Про оплату праці».

З позицій економічної теорії, заробітна плата це економічна категорія, що відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості. В цьому розумінні доречнішим є поняття «оплата праці», яка, крім власне заробітної плати, включає і інші витрати роботодавця на робочу силу. В умовах ринкової економіки, заробітна плата це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю і її пропозиції і виражає ринкову вартість використання найманої праці. В цьому розумінні найчастіше вживаються усереднені показники ставок оплати одиниці (наприклад, людино-години) праці певної якості.

З позицій найманого працівника, заробітна плата – це основна частина його трудового доходу, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили позицій підприємця, заробітна плата це елемент витрат виробництва, і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці.

Сутність заробітної плати проявляється в її функціях, які вона виконує в процесі суспільного відтворення. Виходячи з комплексного розуміння сутності заробітної плати, значення притаманних їй функцій. Винятково важлива роль заробітної плати в механізмі функціонування ринкової економіки зумовлена тим, що вона має виконувати багато функцій (серед вчених економістів немає єдиної думки щодо їх кількості).

Заробітна плата - це винагорода або зарібок, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за роботу, яку виконано або має бути виконано. Заробітна плата як важливий показник господарської діяльності є перетином різноспрямованих інтересів працівника і підприємства. З одного боку, це є дохід працівника від його праці, з іншого, це - витрати підприємства, тобто обмежувач його прибутку.

У ринкових умовах заробітна плата трактується двояко – вона одночасно виступає як дохід і як витрати виробництва. З одного боку, заробітна плата є доходом найманого працівника, а з іншого – одним із елементів витрат виробництва. Найманий працівник зацікавлений у високій заробітній платі, а роботодавець – у її зниженні. В умовах ринкових відносин ця суперечність вирішується в результаті взаємодії попиту на працю відповідної кваліфікації з боку роботодавців і її пропозицією з боку найманих працівників, оскільки в результаті цієї взаємодії формується ринкова ціна використання найманої праці. Одночасно держава регулює ринок праці. Тому заробітна плата виступає не тільки економічною категорією, але, на наш погляд, що є суттєвим – виступає соціально-економічною категорією, оскільки, по-перше, поєднує і концентрує інтереси та потреби найманих працівників, роботодавців та держави, а по-друге – є найважливішим показником рівня життя. Отже, заробітна плата – це оплата послуг праці робітника, яка відображаючи соціально-економічне становище в національній економіці та рівень життя у суспільстві, дає можливість робітникові та його сім'ї забезпечувати поточне споживання, а також заощаджувати на майбутнє споживання.

Правильно дібрана система заробітної плати, яка враховує особливості трудового процесу, завдання, що стоять перед конкретним робочим місцем, професією і кваліфікацією робітника, його особисті інтереси, є ефективним організаційним засобом мотивуючим фактором.

Тому аналіз практики організації заробітної плати, що включає і оцінювання ефективності використовуваних форм і систем, повинен провадитися систематично і кваліфіковано. Це сприятиме підвищенню результатів виробництва, оптимальному поєднанню інтересів найманого працівника і підприємця (власника).

Зрозуміло, що за умов витратного типу виробництва підприємство не зацікавлено заощаджувати витрати, і двоїста суть заробітної плати як витрат і доходу не може відігравати регулюючої ролі. Коли ж стратегією підприємства є максималізація прибутку, економія витрат, у тому числі заробітної плати, стає життєво важливою. Водночас заробітна плата є вирішальним елементом кадрової політики, що дозволяє залучити й утримати на підприємстві необхідну робочу силу. З огляду на це заробітна плата слугує таким цілям: розміщення робочої сили на підприємствах відповідно до привабливості робіт та їхньої оплати, контроль за витратами і доходами підприємства, утримання робочої сили на робочих місцях, стимулювання найкращого виконання робіт, оцінка робіт і класифікація зайнятих за рівнем виконання завдань.

СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Глухова О.В. студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пізняк Т.І.

Для успішного функціонування в умовах ринкової економіки всім суб'єктам господарювання необхідно обирати такий тип економічної поведінки, що дозволяв би їм адаптуватися до динамічних умов зовнішнього середовища. При цьому особливу роль відіграє застосування ефективних методів управління працею, які б забезпечували зацікавленість працівників у високопродуктивній праці і поліпшенні кінцевих результатів діяльності підприємства. На сучасному етапі основним засобом формування такої зацікавленості виступає оплата праці, яка відображає кількість і якість витраченої працівником праці. Забезпечити таку залежність покликана система оплати праці.

В умовах ринкової економіки система оплати праці на підприємстві повинна бути сприйнятливою до змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Основні фактори, які потрібно враховувати при розробці стратегії формування системи оплати праці, можна поділити на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх можна віднести наступні: соціально-економічна ситуація в державі; нормативно-правова база оплати праці; стан на ринку праці; державна політика в сфері оплати праці; політика доходів на підприємствах-конкурентах. Внутрішні, в свою чергу, поділяються на об'єктивні (форма власності; вид діяльності підприємства; форма організації праці; зміст, характер і умови праці; розмір трудового колективу) та суб'єктивні (консерватизм; навички і традиції; організаційна інертність; морально-психологічний клімат).

Основною метою стратегії формування системи оплати праці є створення на підприємстві такої системи оплати праці, яка була б ефективною як з позицій працівників, так і роботодавця (підприємства).

Стратегія формування системи оплати праці є складовою частиною стратегії управління персоналом підприємства і визначається загальною стратегією підприємства. Крім того, на визначення стратегії формування системи оплати праці на підприємстві впливає ще велика кількість факторів, склад, зміст і значущість яких змінюються у часі.

Існуючі підходи до організації оплати праці необхідно пристосовувати до ринкових відносин і впроваджувати нові нетрадиційні підходи до побудови системи оплати праці. На даний момент можна запропонувати такі напрями:

1. Гнучкий тариф - дає змогу вирішити суперечність між погодинною формою оплати праці та потребою стимулювання зростання продуктивності праці.

Існує декілька моделей застосування гнучкого тарифу: динамічна модель заробітної плати, система контрольованого денного виробітку (заохочувальна і незаохочувальна);

2. Безтарифна (пайова) системи оплати праці - суть полягає в паюванні колективного заробітку за заздалегідь встановленими коефіцієнтами співвідношень в оцінюванні праці різної складності.

Основне призначення цієї системи - мотивація ефективної праці кожного працівника і колективу як єдиного цілого. Цю систему можна вважати методом паювання колективного трудового доходу залежно від індивідуального трудового внеску;

3. Єдина тарифна сітка (ЄТС) для оплати всіх категорій персоналу - запроваджується єдиний уніфікований підхід щодо оцінки складності робіт і диференціації тарифних умов оплати праці всіх категорій персоналу.

ЄТС спрощує формування тарифної сітки, сприяючи відмові від відокремленої розробки тарифних умов праці для робітників і службовців;

4. Непрямі методи мотивації праці - стратегія залучення й партнерства (враховуються внесок працівника у розвиток підприємства та кінцеві результати його діяльності), програми надання акцій співробітникам на пільгових умовах, відкриття особистих ощадних рахунків у формі участі в капіталі тощо.

Для забезпечення тісної залежності розміру заробітної плати працівника і конкретних результатів його трудової діяльності можна застосовувати принцип горизонтальної диференціації оплати праці, сутність якого полягає у встановленні за кожним кваліфікаційним розрядом трьох рівнів тарифних ставок: мінімального, середнього і максимального.

Розробка і реалізація стратегії формування системи оплати праці включають чітке формулювання мети і задач системи оплати праці, вибір з існуючих систем оплати праці найбільш прийнятної до умов конкретного підприємства, впровадження нової системи оплати праці на підприємстві і регулярне проведення оцінки ефективності її функціонування.

Отже, використання стратегічного підходу до формування системи оплати праці дозволить підприємству сформувати висококваліфікований і мотивований трудовий колектив, який буде зацікавлений у більш продуктивній роботі та кращих результатах роботи підприємства і, як наслідок, отримати конкурентні переваги, вищу прибутковість та імідж на ринку.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЛУЗІ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА

Гусениця Є.В., студ. 1 м курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Строченко Н.І.

Основне завдання сільського господарства полягає в забезпеченні подальшого зростання і сталості виробництва для повнішого задоволення населення в продуктах харчування та промисловості в сировині.

Ефективність виробництва, як економічна категорія, відображає дію об'єктивних економічних законів, що проявляються в подальшому зростанні результативності виробництва. Вона показує кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва і живої праці, а також сукупних її вкладень на одиницю корисного ефекту.

Для досягнення максимального збільшення виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції потрібно визначити раціональні нормативи витрат відповідних виробничих ресурсів, необхідні витрати на підвищення якості і одержання екологічно чистої продукції, а також на охорону навколишнього середовища. Відповідно, економічну ефективність сільськогосподарського виробництва вивчають до вимог економічних законів, які його регулюють, і виробничими відносинами, в межах яких розвиваються різноманітні форми власності і види господарювання.

Необхідність визначення ефективності будь-якої галузі народного господарства, в тому числі і зернового виробництва, об'єктивно випливає з можливості досягти при визначеному напрямку науково-технічного прогресу, великої економії засобів і праці. Це особливо важливо в умовах обмеженого розміру ресурсів, так як, чим ефективніше в масштабах країни будуть використовуватись наявні ресурси, тим ширше будуть задоволені його потреби в різних видах продукції.

Одним з найважливіших напрямків підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва є його інтенсифікація на основі постійного удосконалення господарського механізму, який формується на суттєво новій ринковій мотивації до праці.

Інтенсивний тип розширеного відтворення в умовах становлення ринкових відносин має принципові особливості. Основним критерієм економічного розвитку стає не кількісне збільшення факторів виробництва, а суттєве зростання ефективності виробництва на основі максимальної економії не тільки життєвої, але й уречевленої праці. Визначальним показником інтенсифікації сільськогосподарського виробництва на сучасному етапі стає не просто збільшення обсягів виробництва продукції, а випереджаючі темпи зростання кінцевих результатів в порівнянні з витратами. Ринкова економіка вимагає становлення соціально орієнтованого підприємництва. Саме такі відмінності зумовлюють вияв нових тенденцій і закономірностей інтенсивного типу розширеного відтворення вимагають концепції інтенсифікації сільськогосподарського виробництва на одиницю продукції.

Підвищення ефективності зернового господарства пов'язане з впливом на його розвиток великої кількості факторів: хімізація, меліорація, виведення нових сортів, підвищення загальної культури землеробства. В зв'язку з тим, що перелічені фактори не рівнозначні за ступенем впливу на збільшення виробництва зерна і потребують різних розмірів капіталовкладень та поточних затрат, важливо, куди будуть спрямовані ці капіталовкладення.

Труднощі у визначенні економічної ефективності основних факторів, які впливають на ріст урожайності зернових культур, на відмінну від виявлення економічної ефективності різних варіантів проектних рішень в промисловості, коли головне завдання полягає у виборі більш ефективного варіанту, визначення групи показників, полягає в тому, що тут головне завдання встановлює найбільш правильне відношення факторів у комплексі з урахуванням економічної ефективності кожного із них.

Зернопромисловий комплекс являє собою досить складну структуру, в яку, крім зернового господарства, входять борошномельна, круп'яна, комбікормова, хлібопекарська та інші галузі промисловості. Тому концепція його розвитку передбачає модернізацію всіх галузей і складових, удосконалення економічних і технологічних зв'язків між ними, їх збалансований розвиток, кооперування виробництва, використання найновіших технологій, збільшення асортименту і поліпшення кінцевої продукції, підвищення економічної ефективності її виробництва і зниження цін на неї. В умовах становлення ринкових відносин ефективність виробництва зерна визначає його конкурентноздатність, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, тобто здатність до розширеного відтворення, зростання обсягів виробництва, збільшення кількості робочих місць, підвищення заробітної плати працівників та інше.

Важливим напрямком підвищення економічної ефективності зернового виробництва є також поліпшення якості зерна, особливо за рахунок використання сильних і твердих сортів пшениці з високим вмістом білка і клейковини.

Отже, основним напрямком підвищення ефективності виробництва зерна є інтенсифікація його виробництва на основі внесення оптимальної кількості органічних, мінеральних добрив, розширення посівів високоврожайних сортів і гібридів, використання інтенсивних інноваційних технологій, застосування прогресивних форм організації і оплати праці з урахуванням кінцевого результату.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЛЬОНУ ОЛІЙНОГО

Данильченко А. В., студ. 4 курсу ФАТП, спец. «Захист рослин»

Науковий керівник: ст. викладач Ільченко О. В.

Олійний льон ще не набув достатньої популярності в аграріїв, проте може стати альтернативною культурою для соняшнику. Підтвердженням цього є стабільний попит на ринку та приваблива доходність насіння.

За обсягом виробництва олійних культур льон посідає п'яте місце, поступаючись ріпаку, сої, соняшнику та гірчиці. За дотримання технології вирощування культури урожайність олійного льону може перевищувати 20 ц/га. В Україні впродовж останніх трьох сезонів спостерігається зменшення валового збору насіння льону. Цьому сприяло здебільшого скорочення посівних площ, які в нинішньому році стали меншими на 10 %. Крім того, підвищилася урожайність. За даними аналітиків ринку, в 2015-2016 маркетинговому році (МР) урожай олійного льону становив 300 тис. т, що більше на 20% порівняно з минулим сезоном.

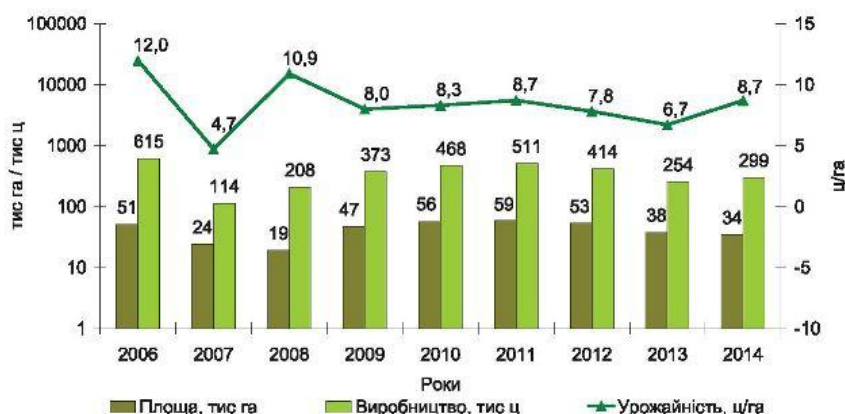


Рис. 1. Валове виробництво насіння льону в Україні за 2006-2014 року

В основі ефективності виробництва продукції є ціна реалізації та її собівартість. У 2014-2015 МР ціни на насіння льону мали значні коливання. Якщо на початку сезону таке насіння закуповували по 4 тис. грн/т, то на початку лютого його вартість підвищилася до 10 тис. грн. На це вплинуло здебільшого знецінення гривні.

Вирощування льону обходиться в 1,3-1,5 разів дешевше виробництва соняшнику. Підсумовуючи 2014 рік, виробничі витрати на 1 га олійного льону за дотримання технології становили близько 5,5-6,0 тис. грн.

Таким чином, у поточному сезоні за ціни товарного насіння в середньому на рівні 8 тис. грн/т, загальних витрат при вирощуванні цієї культури у 6 тис. грн/га, враховуючи урожайність 15 ц/га, прибуток від господарювання становитиме 6 тис. грн/га, а рентабельність досягатиме 100 %.

Льон олійний можна вирощувати в усіх ґрунтово-кліматичних зонах України завдяки біологічним властивостям та екологічній адаптованості. Якщо раніше основні його посіви зосереджувалися в південних і східних областях, то нині поширюються у центральні регіони в Лісостепову зону та навіть Полісся.

Україна має розвинену селекцію в насінництві льону. Провідна наукова установа з селекції льону олійного в Україні є Інститут олійних культур. Селекціонерами установи створено конвеєр сортів за різними періодами вегетації, що характеризуються високим вмістом олії (47-50%), високою потенційною урожайністю (2,0-2,5 т/га) та підвищеним вмістом ліноленової кислоти, що дає можливість використовувати лляну олію в технічних цілях. Існуючий асортимент сортів льону олійного селекції Інституту може цілком задовольнити потреби товаровиробників та зайняти гідне місце на ринку України.

Разом з тим, існують стримуючі фактори розвитку виробництва льону олійного. При експорті олійного насіння в Україні існує вивізне мито. Країни ЄС, які виступають найбільшими імпортерами насіння льону, велику увагу приділяють екологічності продукції, що спостерігатиметься й надалі. Льон є культурою, яка не вимагає великих капіталовкладень при вирощуванні й застосуванні хімії. Природні кліматичні умови дозволяють нашому льону бути більш екологічним, що надає додаткову перевагу на світовому ринку.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄВРОПИ

Дацько О.М., студ. 4 курсу ФАТП, спец. «Агрономія»
Науковий керівник: ст. викл. Ільченко О.В.

В сучасний період Україна прямою стежею крокує до Європейського Союзу. Для досягнення цієї мети, на нашу думку, необхідно якнайшвидше розвивати економіку країни, а насамперед її аграрний сектор, де зосереджений величезний потенціал виробництва сільськогосподарської продукції завдяки майже третині запасів чорноземних ґрунтів світу. Проте, її виробництво в Україні значно менше ніж у багатьох країнах Європи і світу. Хоча Україна і є одним з найбільших виробників, і відповідно, експортерів таких культур як озима пшениця і сояшник, втім ще потенціал не реалізовано повністю, є значні невикористані резерви. Так, за урожайністю та виробництвом зерна і м'яса (у забійній вазі) в розрахунку на 100 га ріллі сільське господарство України поступається розвиненим європейським країнам (табл. 1)

Таблиця 1

Ефективність інтенсифікації виробництва продукції сільського господарства в Україні та країнах Європи у 2013 році

Країна	Площа ріллі, млн. га	Виробництво продукції, млн. т		Урожайність зернових та зернобобових		Ефективність використання на 100 га ріллі, т.			
		Зернові та зернобобові	М'ясо (у забійній вазі)	ц/га	(+/-) до інших країн	Зернові та зернобобові	(+/-) до інших країн	М'ясо (у забійній вазі)	(+/-) до інших країн
Україна	32,5	63,1	2,4	39,9	×	194,2	×	7,4	×
Німеччина	11,8	48	8,2	72,7	-32,8	406,8	-212,6	69,5	-62,1
Франція	18,3	68,3	5,6	70	-30,1	373,2	-179,1	30,6	-23,2
Швейцарія	0,4	0,9	0,5	56,1	-16,2	225,0	-30,8	125,0	-117,6
Польща	10,9	28,8	3,8	37,7	2,2	264,2	-70,1	34,9	-27,5
Велика Британія	6,2	20,6	3,6	64,8	-24,9	332,3	-138,1	58,1	-50,7
Австрія	1,4	4,9	0,9	59,9	-20,0	350,0	-155,8	64,3	-56,9

Незважаючи на високий рівень валового виробництва зерна та м'яса, за якісним критерієм використання земельних ресурсів Україна поступається найбільшим країнам ЄС (рис.1).



Рис.1. Виробництво зерна і м'яса в розрахунку на 100 га ріллі

Україна за виробництвом зерна та м'яса (у забійній вазі) займає останнє місце серед порівнюваних країн. Найбільш ефективно рілля використовується у Німеччині, де на 100 га виробляється 406,7 т. зерна, у Франції – 373,2 т., що в порівнянні із Україною більше відповідно на 212,6 та 179,1 т. За урожайністю зернових і зернобобових культур Україна перевищує лише Польщу на 2,2 ц/га, але ефективність використання 100 га ріллі у Польщі вища, ніж в Україні по зерну на 70,1 т. М'яса в забійній вазі на 100 га ріллі найбільше виробляється в Швейцарії, що перевищує показник нашої країни на 117,6 т.

Список використаної літератури:

1. Статистичний збірник «Сільське господарство України» від 2015 року [Електронний ресурс] – Режим доступу до інформації: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ЗБИРАННЯ ВІДПРАЦЬОВАНИХ ЛЮМІНЕСЦЕНТНИХ ЛАМП ВІД НАСЕЛЕННЯ НА ТЕРИТОРІЇ М. СУМИ

Довган А.Р. студ. 4 курсу ФЕіП, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц., Коблянська І.І.

Люмінесцентні лампи, залежно від розміру, містять від 4 до 65 мг ртуті, саме тому цей товар, відпрацювавши свій строк корисного використання, потребує спеціальної утилізації. Водночас, за оцінками експертів, в Україні лише 2% людей читають інструкцію з використання люмінесцентних ламп, розуміють потенційну небезпечність таких відходів і свідомо хочуть здати їх на утилізацію [1]. Як наслідок – в більшості випадків відпрацьовані лампи разом з побутовими відходами потрапляють на сміттєзвалища, де ртуть проникає в ґрунт, підземні води тощо. Вирішення цієї проблеми потребує розроблення комплексу організаційно-економічних, адміністративно-правових, технічних, інформаційно-просвітницьких заходів, спрямованих на зменшення кількості таких відходів, забезпечення їх контрольованого збору та утилізації. У межах даної роботи ми зупинимось на дослідженні можливостей організації системи збирання відпрацьованих люмінесцентних ламп, що утворюються в домогосподарствах м. Суми.

Слід відзначити, що інфраструктура поводження з небезпечними відходами (до яких входять і ртутьвмісні) на сьогодні сформована та забезпечує їх ефективне вилучення та утилізацію від суб'єктів господарювання, у діяльності яких такі види відходів утворюються: підприємства та установи зобов'язані здавати на утилізацію відпрацьовані лампи підприємствам, що мають ліцензію на поводження з небезпечними відходами (у м. Суми це ТОВ «Спецзахист», ТОВ «СП-Еконіка», ТОВ «Екостандарт-рециклінг»). Разом з тим, існуюча система не охоплює домогосподарства населення.

Ми спробували оцінити кількість відпрацьованих ламп, що утворюються на території міста Суми. Прямих даних про це немає, тому оцінка базувалась на даних щодо обсягів споживання люмінесцентних ламп міським населенням в інших регіонах України. Так, за окремими оцінками [3], щорічна кількість відпрацьованих ламп становить приблизно 35–45% чисельності міського населення. За даними [2] чисельність населення м. Суми станом на 01.01.2014 р. становить 268874 осіб. Отже, річна кількість відпрацьованих ламп, що потребує утилізації, становить: Ковпаківський район – 51742 шт., Зарічний район – 55808 шт., загалом у м. Суми – 107550 шт. (у розрахунках прийнято показник утворення відходів - 40% від чисельності міського населення). На наш погляд, забезпечити збирання відпрацьованих люмінесцентних ламп можливо шляхом створення відповідних пунктів прийому у Ковпаківському та Зарічному районах міста Суми. Кількість таких пунктів слід планувати таким чином, щоб забезпечити їх вивезення спеціальним транспортом лише один раз на рік. Оскільки об'єм однієї побутової лампи разом з упаковкою становить в середньому 250 см³, то в 1 м³ поміститься близько 4000 упаковок з лампами [3]. Якщо середній об'єм мікроавтобуса 8 м³, він може за один рейс перевезти $8 \cdot 4000 = 32\,000$ упаковок з лампами. Отже, у м. Суми доцільно створити 2 пункти прийому відпрацьованих люмінесцентних ламп по одному в кожному адміністративному районі міста. Періодичність вивезення становитиме 2 рази на рік з кожного приймального пункту. Прийом ламп від населення доцільно проводити не постійно (оскільки тривале зберігання до вивезення збільшує ризики забруднення), а протягом певного періоду безпосередньо перед запланованим вивезенням. Розміщувати приймальні пункти доцільно на території підприємств, що обслуговуються компанією-ліцензіатом у сфері поводження з небезпечними відходами. Це дасть змогу скоротити транспортні витрати, пов'язані з вивезенням відходів, а також забезпечити дотримання вимог екологічної безпеки під час збирання і зберігання відходів. При визначенні місць розміщення приймальних пунктів необхідно також виходити зі щільності житлових розселень на території району – це дасть змогу створити зручні умови для здавання відходів населенням (скорочення транспортних витрат для споживача).

Розглянутий варіант організації системи збирання відпрацьованих люмінесцентних ламп від населення міста Суми потребує нескладних організаційних заходів і не пов'язаний зі значними матеріальними витратами. Практична реалізація запропонованих заходів, водночас, потребує удосконалення існуючого нормативно-правового регулювання у цій сфері щодо умов створення приймальних пунктів небезпечних відходів від населення, порядку приймання, обліку та контролю відходів, а також законодавчого врегулювання механізму фінансування заходів зі збирання, зберігання та утилізації небезпечних відходів, що утворюються в домогосподарствах.

Список використаної літератури

1. Гигиеническая оценка приоритетности различных путей поступления тяжелых металлов в организм жителей экокризисного региона / С. В. Грищенко, Н. В. Гринь, М. Г. Степанова и др. // Довкілля та здоров'я. – 2004. – № 1. – С. 7–10.
2. Соціально-економічний паспорт міста Суми за підсумками 2013 року [Електронний ресурс] // Муніципальний інформаційний портал м. Суми. – Режим доступу: <http://www.meria.sumy.ua/index.php?newsid=27092>

МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Душевська О.С., студ. 1м курсу, ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пилипенко В.В.

В умовах формування ринкових відносин, утворення ринку праці, розвитку різних форм власності відбуваються корінні зміни у визначенні сутності та поняття заробітної плати. Все це зобов'язує по-новому подивитися як на трудове право в цілому, так і на кожний з його інститутів, зокрема, інститут заробітної плати, стан якого вимагає невідкладного реформування відповідно до сучасних економічних і соціальних реалій.

За роки проведення економічних реформ в Україні зазнали змін традиційні методи регулювання заробітної плати, що виділялися в правовій науці.

Заробітна плата – це винагорода (обчислена, як правило, у грошовому виразі), яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу (ст. 1 Закон України «Про оплату праці»). Важливими новелами цього Закону є те, що він містить визначення додаткової та основної заробітної плати, а також інших заохочувальних та компенсаційних виплат і чітко визначає основні правові принципи організації винагороди за працю.

Чинним законодавством визначено два правових методи організацій заробітної плати. Перший – державне (централізоване) регулювання оплати праці, коли держава регулює оплату праці працівників підприємств усіх форм власності й господарювання, встановлюючи мінімальну заробітну плату, умови визначення її розміру, порядок перегляду та інші норми й гарантії в оплаті праці (зокрема, за роботу в надурочний час, у святкові, неробочі та вихідні дні, у нічний час, час простою, а також плату неповнолітнім, вагітним жінкам, працівникам під час перекваліфікації тощо – ст. 12 Закону України «Про оплату праці»).

Другий правовий метод – договірне регулювання оплати праці. Воно здійснюється на основі системи угод – генеральної, галузевої чи регіональної, а також виробничої (колективного договору).

У фундаментальній праці, присвяченій правовому дослідженню заробітної плати, Р.З. Лівшиць запропонував відійти від термінологічного визначення методів регулювання як державного та колективно-договірного. Він зазначав, що у здійсненні державного нормування беруть участь і профспілки, тому важливо підкреслити не державний, а централізований характер нормування; що стосується другого методу, то умови оплати праці не завжди закріплені в колективному договорі, отже, точніше буде назва – “децентралізований” або “локальний” метод. Крім того, дослідник вказував, що обидва методи регулювання є державними, оскільки здійснюються державними органами за участю профспілок, самі методи відрізняються не наявністю або відсутністю державного регулювання (воно наявне в обох методах), а рівнем регулювання.

З точки зору Я.В. Сімутіної, яка переконливо довела, що в якості методів правового регулювання оплати праці слід виділяти імперативне та диспозитивне регулювання. У якості способів правового регулювання оплати праці за характером встановлення прав і обов'язків слід виділяти: державне та договірне (колективне та індивідуальне) регулювання. У якості рівнів правового регулювання заробітної плати в сучасних умовах слід визначити централізований та локальний рівні.

Економісти в пошуках механізму оптимального поєднання та органічного взаємозв'язку обох способів детально досліджували взаємозв'язок державного й колективно-договірного регулювання оплати праці і встановили, що “під державним регулюванням оплати праці слід розуміти сукупність певних методів та засобів (інструментів), за допомогою яких держава впливає на діяльність господарських суб'єктів на основі прийняття й реалізації відповідних законодавчих актів і нормативних документів”.

Ю. Лігум, Г. Куліков наголошують, що “державне регулювання оплати праці є системою визначених правил, процедур, нормативів, норм і гарантій в оплаті праці на основі ухвалення певних законодавчих і нормативних актів та контролю за їх дотриманням органами влади”.

На сучасному етапі проблемним залишається питання розподілу компетенції державних органів щодо регулювання оплати праці, особливо гостро це питання постало у зв'язку з проведенням конституційної реформи. До компетенції Верховної Ради України у сфері оплати праці належить визначення “засад регулювання праці” виключно законами України (п. 6 ст. 92 Конституції України). Окремі автори вважають, що “засади регулювання праці – це набагато вужче, ніж навіть прийняття Кодексу законів про працю та Закону України “Про оплату праці”, оскільки в названих актах містяться чисельні норми, які до засад ніяк не віднесеш”.

Отже, проаналізувавши дану тему, можна стверджувати, що на даний час питання щодо методів регулювання заробітної плати залишається відкритими, так як на сучасному етапі Кабінет Міністрів України забезпечує проведення політики у сферах праці і має право видавати постанови і розпорядження, які є обов'язковими до виконання. Деякі науковці роблять висновок, що розподіл повноважень щодо державного регулювання оплати праці, який впливає з Конституції, робить помітний ухил у бік підзаконного регулювання відповідних відносин, що не може бути визнано у правовій державі.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА В УКРАЇНІ

Душевська О.С., студ. 1м курсу, ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. В.В.Пилипенко

Галузь свинарства в агропромисловому комплексі завжди була однією із ключових, оскільки традиційно забезпечувала населення м'ясною продукцією. Так склалося історично, що свинина зайняла своє місце в раціоні середньостатистичного Українця, і на сьогоднішній день сало посідає перше місце в асоціативному ланцюгу, коли за кордоном згадується наша держава. Однак, аналіз динаміки поголів'я свиней і виробництва відповідної продукції в підприємствах і господарствах населення, а також географія асортименту продукції на полицях супермаркетів дають підстави говорити, що Україна стрімко втрачає свої позиції у стратегічній галузі тваринництва. За таких умов, існує об'єктивна необхідність визначення причин, що обумовили виникнення і розвиток такого стану, та наукового обґрунтування можливих шляхів покращення ситуації.

Вітчизняні вчені-економісти в своїх дослідженнях неодноразово зверталися до аналізу факторів, які б могли спровокувати динамічний та ефективний розвиток галузі свинарства в Україні. Зокрема, питання наукового забезпечення інтенсивного господарювання з метою забезпечення більш високого рівня конкурентоспроможності галузі свинарства в цілому.

Конкурентоспроможність продукції є головною умовою конкурентоспроможності підприємства на ринку і важливою основою прибутковості її діяльності. Найчастіше під конкурентоспроможністю продукції мають на увазі: властивість продукції та її сервісу, яка характеризується ступенем реального або потенційного задоволення нею конкретної потреби, порівняно з аналогічною продукцією, що представлена на ринку; характеристику продукції, що відображає її відмінність від продукції конкурентів за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі та за витратами на її задоволення; здатність витримувати конкуренцію на ринку (наявність вагомих переваг над виробами інших товаровиробників); здатність продукції забезпечувати більшу, ніж інша продукція, ступінь задоволення потреб і запитів споживачів; сукупність якісних та вартісних характеристик продукції, які з точки зору покупця є суттєвими і забезпечують задоволення конкурентних потреб.

На сьогодні проблеми конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в цілому і їх продукції, зокрема виходять на перші позиції у вітчизняній науці в зв'язку з катастрофічно низьким рівнем конкурентоспроможності продукції українських товаровиробників.

До числа причин низької конкурентоспроможності продукції галузі свинарства слід віднести:

1. Недостатній облік базисних умов і можливостей для вирощування;
2. Відсутність конкурентного ринкового середовища і конкуренції як такої;
3. Недостатня кількість ресурсів для вирощування свинини;
4. Недостатню мотивацію товаровиробника в отриманні продукції для експорту та інші

невирішені проблеми.

5. Високу собівартість виробництва свинини та ціни внутрішнього ринку по відношенню до міжнародних.

Впродовж останніх років спостерігається незначне поліпшення конкурентоспроможності даної галузі. Слід зазначити, що на вплив конкурентоспроможності галузі свинарства вплинула глобалізація (перехід від економік окремих країн до економіки міжнародного масштабу). Вступ до СОТ має для України низку позитивних моментів: відкриття для українських товарів певних ринків, придбання деяких нових технологій, можливість порівняно просто вирішувати конфлікти у сфері зовнішньої торгівлі товарами і послугами. З іншого боку, вступ до цієї організації може спричинити ряд серйозних загроз, пов'язаних насамперед з істотним зниженням або повним скасуванням митних бар'єрів, що призведе до здешевлення імпортованих товарів, зробить їх доступнішими для населення і разом з тим поставить більшість українських товаровиробників на межу розорення або спричинить їх пряме розорення. І взагалі, наповнення українського ринку товарами і продукцією сільськогосподарського виробництва призведе до занепаду певних галузей. так як сучасна економіка України характеризується деформованою структурою виробництва і низьким технічним рівнем.

Таким чином, можна зробити висновок, що здійснені дослідження з питань оцінки конкурентоспроможності галузі свинарства в сучасних умовах, дозволили зробити певні висновки та внести пропозиції щодо аналізу конкурентоспроможності продукції та шляхів досягнення конкурентних переваг на ринку. Проаналізувавши дану інформацію, можемо сказати, що проблема конкурентоспроможності продукції є комплексною. Визначено, що у процесі оцінки конкурентоспроможності продукції необхідно дотримуватись наступних принципів: врахування особливостей різних сегментів ринку; стабільності ринкової кон'юнктури у період проведення досліджень; переважно раціональної поведінки суб'єктів ринку. Україна повинна забезпечити повне використання своїх переваг у виробництві сільськогосподарської продукції. Необхідно зазначити, що державна підтримка сільського господарства, утримання росту цін на продовольчі товари є найважливішими антиінфляційними та антикризовими засобами.

ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ ДЛЯ ВИПУСКНИКІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Забара Є.Є., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н, доцент Наумко Ю.С.

Як система суспільних відносин ринок праці пов'язаний із купівлею і продажем товару “робоча сила” і є сферою працевлаштування, формування попиту й пропозиції на робочу силу. Ринок праці як невід’ємний елемент ринкової системи господарювання виконує найважливіші функції в системі відтворення робочої сили, розподілу її між галузями і секторами економіки, надає дієвий імпульс професійної та територіальної мобільності.

Вочевидь для подолання негативних тенденцій у формуванні трудового потенціалу необхідно в основу соціально-економічної політики держави покласти завдання досягнення конкурентних переваг національного ринку праці. Проблема пошуку першого робочого місця для випускників вишів, та й для молоді взагалі, не втрачає в Україні своєї актуальності, потребує кардинального і рішучого поліпшення. Дійсно, допомогою у вирішенні цієї проблеми для Сумщини може бути започаткування пілотного проекту з оптимізації підготовки робітничих кадрів і підсилення взаємодії роботодавців з учбовими закладами, скоординувавши при цьому співпрацю органів влади, місцевого самоврядування, центрів зайнятості, центрів професійно-технічної освіти, яка б об’єднувала роботодавців Сумщини та прилеглих областей. Бо сфера виробництва відчуває дефіцит саме у кваліфікованих робітниках, що підтверджується офіційною статистикою.

У 2014 р. в Україні лише 34% випускників вищих навчальних закладів отримали направлення на роботу, на відміну від 85% випускників профтехосвітніх навчальних закладів. Сумщина – ініціатор і учасник розвитку прикордонного співробітництва. Існують договори про співпрацю. Але співпраця на такому рівні не дає можливості впливати на міграційні процеси. За прогнозами на майбутнє рух робочої сили буде ще інтенсивнішим, про що свідчать незаперечні факти та статистика.

Основним трендом ринку праці по Сумській області в 2014 р. стало збільшення кількості вакансій – як в окремих секторах (наприклад, фармацевтика), так і по ряду спеціальностей (менеджери з продажу, програмісти). Проте при збільшенні кількості вакансій від претендентів почали вимагати виконання набагато більшого кола обов’язків. Ідеальний кандидат на вакантну позицію в останні три роки, за нашими спостереженнями служби зайнятості Сумської області, – це універсал, який може виконувати обов’язки двох-трьох фахівців. На жаль, фактично без перегляду рівня зарплати в бік підвищення. І в 2015 р., на мою думку, ця тенденція буде тільки набирати обертів.

Стійким у Сумській області залишатиметься попит на кваліфікованих фахівців на будівельному ринку. Попит, який є зараз, селективний, на дуже кваліфікованих фахівців-бетонярів, арматурників, зварювальників, плиточників, малярів, теслярів. Також у будівельній галузі підвищилася необхідність у керівниках проектів, від яких вимагається розуміння економіки будівництва, навички управління фондом оплати праці робітників бригад, відстежування показників діяльності співробітників, володіння програмним забезпеченням та методиками управління проектами. Ідеальний проектний менеджер-виконроб або начальник дільниці, який отримав додаткові знання за сучасними методиками проектного управління з економіки, має навички роботи з програмним забезпеченням.

Таких фахівців дуже мало, і за ними “полюватимуть” у 2016 р. Також, як свідчить аналіз ринку праці нашої області, залишиться стійким попит на експертів у сфері точних наук – інженерів і технологів у водопостачанні, комунікаціях, на промислових підприємствах тощо. Справа в тому, що подібних фахівців на промислових підприємствах катастрофічно не вистачає – виші просто не випускають стільки інженерів і технологів. За даними рекрутерів, у 2014 р. особливо активно шукали технологів у харчовій промисловості, інженерів – у промисловому виробництві та водопостачанні.

Зараз компанії Сумської області активно розшукують фармацевтів – це пов’язано з розширенням аптечних мереж та введенням в дію фармацевтичних підприємств у Сумах та Шостці.

Винятком стануть хіба що окремі найбільш затребувані спеціальності. Прогнози далеко не райдужні. Але головне те, що загрози, які готує нам день прийдешній, ретельно відстежуються. Знаючи глибину та характер проблем, центр зайнятості Сумської області намагається якомога оперативніше долати повсякденні труднощі, ізолювати вузькі місця, які стоять на перешкоді формування повноцінного ринку праці регіону.

З усього вищесказаного можна зробити висновок, що одним з найважливіших напрямів формування ринку праці на Сумщині є вдосконалення відносин з системою професійної освіти. Відсутність об’єктивної інформації про потреби ринку праці сприяє виникненню протиріч між професійними орієнтаціями молоді і потребами підприємств, організацій і фірм в робочій силі.

Отже, прийняття оперативних і якісних управлінських рішень, пов’язаних з підвищенням якості підготовки фахівців, задоволенням їх потреб в розвитку і потреб суспільства, неможливо без відстеження динамічних соціально-економічних процесів і явищ, що відбуваються в країні. Формування системи моніторингу професійних компетенцій випускників ВНЗ є перспективами подальших розробок в даному напрямку.

ВПЛИВ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА РІСТ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

Забара Ю.О., студ. 2м курсу фЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
 Науковий керівник: к.е.н., доц. Пилипенко В.В.

Необхідність врахування економічно доцільного співвідношення між зростанням продуктивності праці і заробітною платою є одним з важливих положень, які мають розглядатися на всіх рівнях управління економікою. Дотримання цього положення забезпечує стійкість розвитку як суб'єктів господарювання, так і економіки держави в цілому.

Оплата праці відіграє важливу роль у розвитку всіх галузей народного господарства. Основним її призначенням є стимулювання продуктивності праці, відтворення робочої сили та вирішення соціальних проблем суспільства. В свою чергу, зростання продуктивності праці має надзвичайно велике значення і для кожного підприємства зокрема, і для суспільства в цілому.

На сьогодні проблема рівня оплати праці є дуже гострою, оскільки на неї впливає надзвичайно низька продуктивність праці та відсутність умов для повної продуктивної зайнятості. Потрібно знаходити й підтримувати баланс між показниками зайнятості та дохідності праці відповідно до змін її продуктивності.

Продуктивність праці та її оплата тісно взаємопов'язані між собою. А саме, підвищення продуктивності праці створює умови для розширення фонду її оплати, з іншого - більш висока оплата стимулює ріст продуктивності праці.

Таблиця 1.

Взаємозалежність показників рівня оплати праці та її продуктивності в СТОВ «Піщане»

Показники	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2014 р. у % до 2010 р.
Вироблено ВП на 1-го середньорічного робітника тис. грн	142,5	164,5	170,6	268,1	266,6	187,1
Середньорічна заробітна плата, тис. грн	28,5	28,4	34,3	45,8	53	186,0

На основі розрахункових даних, приведених в таблиці 1, можна відмітити, що рівень продуктивності праці у 2014р. порівняно з 2010р. на підприємстві зростає на 87,1%. Все це обумовлено покращенням умов праці та достатньо високим рівнем стимулювання працівників. Щодо середньорічної заробітної плати, то цей показник є вищим, за період, на 86%. Отже, темпи росту рівня продуктивності праці пропорційні темпам росту оплати праці

Результати роботи багатьох підприємств показують, що існує багато випадків, коли випереджаюче зростання оплати праці порівняно з її продуктивністю супроводжується зниженням матеріальних і всіх затрат праці на одиницю продукції, зростання прибутку та підвищенням рівня рентабельності. Тому важливо, щоб темпи росту продуктивності та її оплати узгоджувались з обсягом виробленої продукції, тобто заробітну плату одержували за результати й ефективність роботи.

Політика в області оплати праці є складовою частиною управління підприємством, і від неї значною мірою залежить ефективність його роботи, так як заробітна плата є одним з найважливіших інструментів, що дозволяють раціонально використовувати робочу силу. При розробці політики в галузі заробітної плати необхідно враховувати співвідношення темпів зростання заробітної плати та продуктивності праці.

Можна виділити три основні моделі, що визначають співвідношення темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати :

- зростання заробітної плати пропорційне зростанню продуктивності праці;
- зростання заробітної плати відстає від зростання ПП (дегресивна модель);
- зростання заробітної плати випереджає зростання продуктивності праці (прогресивна модель).

Першу модель можна вважати ідеальною . У масштабах держави вона не породжує інфляції, а для підприємства містить стимул до підвищення продуктивності праці його працівників. На практиці таке співвідношення підтримувати важко.

Друга ситуація не повинна породжувати інфляцію, але не містить стимулу до підвищення продуктивності праці.

Якщо темп зростання заробітної плати випереджає темп зростання продуктивності праці, то така модель стимулює зростання продуктивності праці, але породжує інфляцію. Занадто високі темпи зростання заробітної плати порушують зв'язок між затратами праці і її оплатою, що так само приводить до зниження його продуктивності.

Таким чином, грамотна політика в галузі оплати праці дозволяє підвищувати його продуктивність, а , отже, ефективність використання робочої сили.

ШЛЯХИ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Забара Ю.О., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пилипенко В.В.

Найбільш загальним та універсальним показником, який відображає ефективність використання трудових ресурсів підприємства є продуктивність праці робітників.

Продуктивність праці характеризує її результативність, тобто оцінює результат праці, отриманий на одиницю витрат, пов'язаних з використанням трудових ресурсів підприємства. У вузькому розумінні рівень продуктивності праці визначається кількістю продукції (обсягом робіт чи послуг), що виробляються одним працівником за одиницю робочого часу (годину, зміну, добу, місяць, квартал, рік) або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (виконання робіт чи послуг).

Зростання продуктивності праці може бути забезпечене при виконанні наступних умов:

- Зростання результатів праці при зниженні витрат праці;
- Зростання результатів праці при стабільних витратах праці;
- Сталість результатів при зниженні витрат праці;
- Темпи росту результатів випереджають темп росту витрат праці;
- Темпи зниження результатів нижчі за темпи зниження витрат:

Залежно від можливостей впливу підприємства та врахування в практичній діяльності факторів зростання продуктивності праці, їх поділяють на 2 групи - зовнішні та внутрішні. Більш практичне значення з точки зору мобілізації наявних резервів мають внутрішні фактори зростання продуктивності праці.

Залежно від характеру впливу в їх складі виділяють наступні групи факторів:

- організаційні фактори;
- технічні фактори;
- технологічні фактори;
- економічні фактори;
- соціальні фактори.

Забезпечення зростання продуктивності праці пов'язане, як правило, з необхідністю понесення певних витрат - на купівлю нового обладнання, підвищення рівня оплати праці, проведення ремонту та обладнання об'єктів соціальної сфери, оплату розробки нових технологій, навчання персоналу, збільшення частки прибутку, що споживається, тощо.

Враховуючи першочергову важливість підвищення продуктивності праці для конкурентоспроможності підприємства розробляють і впроваджують програму управління продуктивністю, яка включає в себе наступні етапи:

- 1) вимірювання і оцінка досягнутого рівня продуктивності на підприємстві в цілому і за окремими видами праці зокрема;
- 2) пошук і аналіз резервів підвищення продуктивності на основі інформації, одержаної в ході вимірювання і оцінки;
- 3) розробка плану використання резервів підвищення продуктивності праці, який повинен включати конкретні терміни і заходи по їх реалізації, передбачати фіксування витрат на ці заходи й очікуваний економічний ефект від їх впровадження, визначати відповідних виконавців;
- 4) розробка систем мотивації працівників до досягнення запланованого рівня продуктивності;
- 5) контроль за реалізацією заходів, передбачених планом і всією програмою, і регулюванням їх виконання;
- 6) вимірювання і оцінка реального впливу передбачуваних заходів на зростання продуктивності праці.

Таким чином, велике значення для підвищення продуктивності праці мають організаційно – економічні фактори, які визначаються рівнем організації виробництва, праці й управління. До таких факторів належать:

- 1) удосконалення форм організації суспільного виробництва, його подальшої спеціалізації та концентрації, удосконалення організаційно-виробничих підрозділів і допоміжних служб на підприємстві;
- 2) удосконалення організації праці шляхом поглиблення поділу і кооперації праці, застосування передових методів і прийомів праці; поліпшення підготовки і підвищення кваліфікації кадрів; поліпшення умов праці;
- 3) удосконалення матеріального стимулювання праці;
- 4) удосконалення організації управління виробництвом шляхом удосконалення системи управління виробництвом, поліпшення оперативного управління виробничим процесом, впровадження автоматизованих систем управління виробництвом.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПЕРЕРОБКИ МОЛОКА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Загура С., студ. 3 курсу ФЕiМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Сапич Н.М.

Молочна галузь є стратегічно важливою для економіки України, адже безпосередньо визначає продовольчу безпеку держави. І на сьогодні залишається однією з провідних галузей аграрного сектору. У загальному обсязі харчової промисловості її частка стабільно залишається високою і становить приблизно 14% (для порівняння: м'ясна промисловість – 12,8%, кондитерська – 6%).

Україна впритул підійшла до питання істотної переорієнтації молочної галузі, адже неузгодженість дій учасників ринку часто призводить до ситуації, коли собівартість молока перевищує його роздрібну ціну. Серед інших проблем, які ставлять на коліна вітчизняний молочний ринок, також: скорочення сировинної бази, низький рівень купівельної спроможності, заборгованість торговельних мереж перед товаровиробниками, обмеженість експортних можливостей молокопереробних підприємств. За інформацією Міністерства аграрної політики та продовольства, на 1 червня 2015 року кількість корів у підприємствах зменшилася на 4,7%, у господарствах населення – на 7,1%. Як наслідок, виробництво молока всіма категоріями господарств зменшилося на 4,2%.

Ситуація ускладнюється тим, що з понад 270 молокопереробників лише 35 не закуповують молочну сировину у населення. При цьому якість цього молока вкрай низька: 90% – це другий ґатунок або неґатункове. При цьому, щоб не працювати "у мінус", компанії включають економ-режим, не використовуючи на повну власні потужності: підприємства здатні забезпечити переробку 15 млн тонн, а зараз переробляється лише 4,6 млн. тонн, або 40% від виробленого молока. Втім, падіння купівельної спроможності призводить до скорочення попиту на молочну продукцію. А це, в свою чергу, провокує цінові реверанси.

Формування цін на ринку молока відбувається дискримінаційно: роздрібні ціни в торгових мережах зросли на 45%, а оптово-відпускні на молокопереробних підприємствах – на 21%. У той же час, закупівельні ціни від населення зросли лише на 8,4%. З огляду на це в бюджеті на 2016 рік повинні бути передбачені кошти на дотації для виробників молочної продукції".

Експерти ринку наголошують, що Україні не стільки потрібно розраховувати на дотації, скільки терміново підвищувати стандарти виготовлення молока, щоб безперешкодно експортувати продукти його переробки у різні країни світу, таким чином нарощувати прибутковість вітчизняної молочної галузі у цілому.

У січні-квітні 2015 року експорт молочних продуктів становив 36,6 тис. тонн на загальну суму 59,8 млн. дол. Це, за інформацією МiнАП, на 5% більше (або 1,8 тис. тонн), ніж у січні-квітні 2014 року.

Найбільшу частку експорту молокопродуктів складають:

- молоко згущене – 49% (17,9 тис. тонн);
- молочна сироватка – 21% (7,7 тис. тонн);
- молоко і вершки незгущені – 9% (або 3,1 тис. тонн).

Експортовано сиру твердого – 6,6% (2,4 тис. тонн), масла тваринного – 6,3% (2,3 тис. тонн), кисломолочної продукції – 3,2% (1,2 тис. тонн), казеїну – 2,7% (1 тис. тонн), морозива – 2,3% (0,9 тис. тонн).

Проте, сьогодні серйозних прибутків експорт не приносить. Через заборону на ввезення українських продуктів до Росії, вітчизняні компанії втратили свої високі позиції на високомаржинальному ринку сусідів. Експерти вказують на треті ринки. Надію покладають на відновлення поставок молочної продукції до Казахстану. Однак, підкорити новий ринок не усім під силу самотужки, адже кожна країна унікальна та має власну систему сертифікації, фітосанітарних стандартів, вимог щодо безпеки та якості продуктів. З огляду на це, аграрне відомство взяло на себе роль посередника між бізнесом та потенційними країнами-імпортерами. Україні вдалося узгодити зняття тимчасових обмежень на ввіз на територію Казахстану продукції 8 виробників. Серед них – "Житомирський маслозавод", Канівська філія "Клубу Сиру", "Літинський молочний завод", "Куп'янський молочноконсервний комбінат", "Компанія "Зевс ЛТД", "Свіженька", "Черкаська продовольча компанія", "Техмолпром".

Та й на цьому крапку не поставлено. Ведеться робота щодо зняття тимчасових обмежень казахською стороною на ввіз продукції інших українських підприємств. Зокрема, за інформацією Державної ветеринарної та фітосанітарної служби, вже є домовленості про такі підприємства, як "Молочний дім", "Лакталіс – Миколаїв", "Ічнянський молочноконсервний комбінат", "Звенигородський сиробирний комбінат", "Жашковський маслозавод", "Барський птахокмбінат", "Комплекс "Агромарс".

За рахунок сприятливих кліматичних умов Україна має неабиякий потенціал у сфері виробництва молока та молокопродуктів. Одним із найактуальніших питань є експортна спроможність вітчизняної молочної продукції, зокрема до Європейського Союзу. Гармонізація вимог до молока та молочних продуктів з міжнародними стандартами і стандартами Комісії Кодексу Аліментаріус сприятиме усуненню технічних бар'єрів на шляху вільного переміщення продукції на ринок під час взаємного обміну продукцією.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМПЛЕКСНОГО ЗАХИСТУ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ В УМОВАХ СТОВ «ВІКТОРІЯ» КРАСНОПІЛЬСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Іващєва О.І., студ. 4 курсу ФАТП, спец. «Захист рослин»
Науковий керівник: ст. викл. Ільченко О.В.

Дослідження проводились в 2015 році на посівах озимої пшениці в СТОВ «Вікторія» Краснопільського району Сумської області площею 487 га.

Об'єктом досліджень були хвороби, шкідники, бур'яни та вплив на них пестицидів. Для захисту озимої пшениці від грибних хвороб застосовували фунгіцид Альто Супер, 33 % к.е., за одно- та дворазового використання. Першу обробку проводили у фазі трубкування разом із гербіцидом Пік, 75 % в.г., другу — у фазі колосіння разом з інсектицидом Актара, 25% в.г., проти сисних шкідників.

На час обробки посівів озимої пшениці проти бур'янів видовий і кількісний їх склад становив:

- ✓ грицики звичайні — 15 шт./м² (34,8%);
- ✓ кучерявець Софії — 9 шт./м² (20,9%);
- ✓ ромашка непахуча — 3 шт./м² (6,9%);
- ✓ осот рожевий — 4 шт./м² (9,5%).

Передпосівна обробка насіння протруйником Дивіденд Стар надійно захистила озиму пшеницю від ураження фузаріозною та гельмінтоспоріозною кореневими гнилями і від сажкових хвороб восени й навесні — влітку. Біологічна ефективність захисту проти сажкових хвороб була на рівні 100%, проти корневих гнилей — 87,3%.

Під час обстеження озимих рано навесні виявлено ураження рослин борошнистою росою і септоріозом. Ураженість цими хворобами протягом фази весняного кушіння збільшилась, відповідно, з 2,5 до 4,3% і з 1,4 до 2,7%. Наприкінці другої декади квітня у фазі виходу в трубку, після коливань опадів, розвиток і поширення цих грибних хвороб збільшилися до рівня економічного порогу шкодочинності. Так, поширення борошнистої роси сягало 6,3%, септоріозу — 3,1, розвиток хвороб, відповідно, — 3,9 і 2,9%, створювалася загроза масового розвитку грибних хвороб, що потребувало хімічного захисту посівів.

Обробка озимої пшениці фунгіцидом Альто Супер істотно зменшила ураженість рослин грибними хворобами та поліпшила фітосанітарний стан посівів культури. Приміром, поширення борошнистої роси тут зменшилося на 95,2–96,4%, септоріозу — на 93,5–94,0; розвиток хвороб, відповідно, — на 95,2–96,1 і 91,3–92,9%. На варіантах без фунгіцидів поширення борошнистої роси та септоріозу сягало, відповідно, 57,1 і 22,3, розвиток — 24,7 та 12,7%.

Одноразова обробка озимої пшениці фунгіцидом Альто Супер у фазі трубкування забезпечила додатковий урожай — 9,1 ц/га.

Додатковий прибуток із гектара озимої пшениці від одноразової обробки фунгіцидом Альто Супер разом із гербіцидом Пік, 75% в.г., у фазі трубкування становив 623,6 грн.

Застосування Альто Супер у фазі трубкування разом із гербіцидом Пік та Актари у фазі колосіння забезпечило додатковий прибуток на рівні 634,5 грн/га. Дворазова обробка озимої пшениці фунгіцидом Альто Супер (у фазу трубкування разом з гербіцидом Пік та наприкінці колосіння з додаванням інсектициду Актара) сприяла оптимізації фітосанітарного стану культури до кінця вегетації і зберегла від втрат 12,3 ц/га зерна з додатковим прибутком 716,6 грн з кожного гектара.

Витрати на внесення гербіциду Пік, 75% в.г., становлять 52,5 грн/га, внаслідок чого збережено на кожному гектарі по 4,5 ц зерна на суму 307,5 грн.

Рівень рентабельності від застосування гербіциду Пік, 75% в.г., становить 585,7%, від суміші Пік + Альто Супер — 597,3%. За дворазового застосування Альто Супер (разом із Пік у фазі трубкування та в суміші з Актарою наприкінці колосіння) витрати на хімічний захист збільшилися до 215,5 і 267,4 грн/га, що зменшило рівень рентабельності до 300,9 та 268,0% за додаткового врожаю, відповідно, 10,8 і 12,3 ц/га.

Впровадження у виробництво системи захисту озимої пшениці Одеська 267 у СТОВ «Вікторія» Краснопільського району Сумської області на площі 487 га сприяло істотному зменшенню забур'яненості, зниженню чисельності шкідників (пшеничний трипс, злакові попелиці, клоп черепашка, хлібні жуки) та зниженню рівня розвитку грибних хвороб (борошниста роса, бура листкова іржа, септоріоз), завдяки чому одержали по 64,3 ц/га зерна третього класу.

Таким чином, комплексне застосування пестицидів забезпечило надійний захист озимої пшениці від шкідників, хвороб і бур'янів, що сприяло оптимізації фітосанітарного стану культури до кінця вегетації і збереженню врожаю від 9,1 до 12,3 ц зерна з кожного гектара із рентабельністю заходів вище 140%.

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В АГРОПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС

Калантаєвський Д.М., студ. 2 с.т курсу ФАТП, спец. «Агрономія»
Науковий керівник: ст. викл. Ільченко.О.В.

Аграрний сектор у сучасних умовах потребує значних інвестиційних ресурсів. Нині залучення інвестицій в нього – це вже не питання розвитку даного сектору, а питання його виживання або подальшого його безповоротного занепаду. Для цього необхідно використовувати всі можливі інвестиційні ресурси. Важливість правильної інвестиційної політики важко переоцінити. Жодна економіка світу не досягла значних результатів без залучення коштів вітчизняних та іноземних приватних інвесторів. Інвестиції для підприємств означають модернізацію і технічне переоснащення, впровадження енерго й ресурсозберігаючих технологій, а, отже, зменшення частки матеріальних витрат у структурі собівартості та збільшення оплати праці, виробництво конкурентоспроможної продукції.

Основними формами здійснення прямих іноземних інвестицій в АПК України є створення спільних або власних дочірніх підприємств. За даними Держстату станом на 1 червня 2015 р., агропромисловий комплекс України впродовж 1994–2015 рр. залучив 3,6 млрд дол. прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу), що становить 7,2% загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку країни. Зокрема, в підприємства харчової та переробної промисловості вкладено 2,9 млрд дол. та майже 0,7 млрд. — у сільськогосподарські підприємства.

Основними інвесторами сільського господарства України є: Кіпр – 277 млн. дол., Німеччина – 66 млн. дол., Велика Британія – 61 млн. дол., Данія – 63 млн. дол., Польща – 33 млн. дол., Франція – 21млн. дол..

Разом із тим, упродовж першого півріччя 2014 р. в агропромисловому секторі відбувся відтік іноземного капіталу в розмірі 379,1 млн дол. При цьому галузь сільського господарства втратила 104,1 млн дол., харчова промисловість — 275 млн. На це впливала низка факторів, які призвели до вилучення частини коштів із вітчизняного аграрного бізнесу та стримували приплив нових інвестицій.

За даними Міжнародної фінансової корпорації (IFC), обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну залишається менше можливого. Потенційні та наявні інвестори не поспішають приймати рішення щодо фінансування вітчизняного АПК. Така ситуація склалася через несприятливе ділове середовище, інвестиційний клімат та занадто великі витрати на ведення господарської діяльності в Україні. Як підтвердження цього, у рейтингу Світового банку «Ведення бізнесу-2014» Україна за «простотою ведення бізнесу» посідає 112 місце серед 189 країн.

Про сприятливий інвестиційний клімат не варто згадувати, доки тривають військові дії на Донбасі. Напружені стосунки між Росією та Україною і конфлікт на сході країни (у Донецькій і Луганській областях) продовжують чинити сильний тиск на політичну і економічну стабільність України. Геополітичні ризики є серйозною загрозою для виконання Україною своїх зовнішніх зобов'язань.

До стримуючих факторів інвестування в сільське господарство також належать невирішені земельні питання, стихійність у процесах оренди та купівлі-продажу землі. Так, нераціональна структура виробництва та інтенсивні технології в рослинництві призводять до порушення науково обґрунтованих систем ведення сільського господарства, монокультуризації землеробства, деградації сільгоспугідь. Досі не створено цивілізований ринок агропродукції, тож існують ризики непередбачуваності адміністративного регулювання цін та можливих обмежень експорту. Отже, ці та інші наявні фактори стримують надходження іноземних та вітчизняних інвестицій в аграрний сектор.

Аграрний сектор посідає важливе місце в економіці України, тут виробляється 11-15 % валової продукції, 12-16% доданої вартості, однак на галузь припадає лише 3,7-5,0 % усіх інвестицій в економіку країни. Сільське господарство України разом з іншими складовими АПК забезпечує близько 30% валового внутрішнього продукту, зайнятість майже третини працюючого населення, виробництво 95 % товарів масового вжитку, утримання сільської поселенської мережі з 15 млн. жителів, а отже потребує такої державної політики і підтримки, яка б забезпечила привабливість інвесторам, мотивацію для здібного “молодого” агроменеджменту, сприятливі умови життя та достойну оплату праці сільських жителів.

Можновладці всіляко намагаються залучити міжнародні організації та компанії до вкладення коштів у вітчизняний аграрний сектор. Одним з головних завдань при цьому вбачають гарантування безпеки інвесторам в умовах військових дій на сході України. В основі такого співробітництва мають бути інвестиції в техніку та технології закордонних партнерів, спільне виробництво та реалізація продукції.

Проаналізувавши надходження іноземних інвестицій в АПК на нашу думку на сьогодні стан інвестиційного клімату в Україні є незадовільним. Для збільшення обсягу іноземних інвестицій необхідно здійснити ряд заходів націлених на зростання інвестиційної привабливості в Україні. Для цього необхідно мати довгострокові перспективи щодо політики прямих іноземних інвестицій із врахуванням досвіду зарубіжних країн.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА М'ЯСА ВЕЛИКОЇ РОГАТОЇ ХУДОБИ

Калашник Т.О. студ. 2 курсу БТФ, спец. «Технологія виробництва і переробки продукції тваринництва»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Сапич Н.М.

Нарощування обсягів виробництва тваринницької продукції призведе до послаблення залежності країни від імпорту м'яса, зокрема сумнівної якості, оптимізує споживання продуктів харчування тваринного походження з розрахунку на душу населення, створить сприятливі організаційно-економічні умови для ефективної роботи сільськогосподарських товаровиробників.

Розвиток м'ясного скотарства повинен відбуватися на основі раціонального використання наявних природних і виробничих ресурсів, що зумовлює необхідність визначення рівня економічної ефективності виробництва продукції скотарства та її динаміки за різних форм власності та видів господарювання.

Призупинити занепад скотарства та підвищити конкурентоспроможність його продукції можна за умови розробки і виконання довгострокової національної програми відродження і стабілізації м'ясопродуктового підкомплексу. Основні положення зазначеної програми мають розроблятися на базі прийнятих законів розвитку сільського господарства і державного прогнозування. При розробці цієї програми потрібно передбачати насамперед зростання обсягів виробництва м'яса яловичини на основі збільшення чисельності поголів'я та підвищення їх середньодобового приросту ваги.

М'ясне скотарство України - це цілісний виробничо-господарський комплекс, який об'єднує підприємства, що займаються вирощуванням ВРХ, забезпечують доставку і збут продукції, відтворення племінних якостей, обслуговують потреби у машинобудуванні для тваринницьких ферм, беруть участь в науково-дослідних, проектно-конструкторських і технологічних розробках тощо.

Корми - один з найважливіших видів матеріальних ресурсів, необхідних для виробництва тваринницької продукції, оскільки продуктивність тварин на 50 - 80% залежить від факторів внутрішнього середовища, з яких найголовнішим є годівля. Створення міцної кормової бази в кожному господарстві передбачає таку систему і структуру виробництва кормів, яка б повністю забезпечувала протягом року поголів'я ВРХ якісними і повноцінними кормами

В Україні ведеться селекційна робота з покращення існуючих м'ясних порід, типів і виведення нових, тобто чистопородне розведення із залученням бугаїв світового генофонду, консолідація масиву, збільшення його поголів'я.

Для одержання реальної прибутковості може бути лише два шляхи збільшення прибутку: збільшення обсягу випуску продукції та зниження витрат на її виробництво.

Основними шляхами збільшення виробництва яловичини є поліпшення її якості і зниження собівартості за рахунок збільшення поголів'я м'ясної худоби, удосконалення існуючих та створення нових порід, повноцінна годівля, інтенсивне вирощування й відгодівля, промислове схрещування, інтенсифікація відтворення. Ці заходи будуть ефективними за умов міцної кормової бази, наукової організації праці, застосування високого рівня механізації та автоматизації виробничих процесів.

Селекційна робота з породами всіх напрямів продуктивності спрямована на підвищення м'ясних якостей тварин. Нині в більшості країн світу з розвиненим тваринництвом спостерігається збільшення кількості худоби спеціалізованих м'ясних порід із одночасною стабілізацією або скороченням поголів'я молочного напрямку продуктивності, що пояснюється великим попитом на яловичину. Розвитку м'ясного скотарства сприяє те, що для його ведення необхідно менше затрат праці і відносно нижчі його капітало- та енергоємність. В Україні м'ясні породи худоби (українська, волинська і поліська м'ясні) щойно створено і вони становлять ще незначну частку у виробництві яловичини. Низький рівень годівлі і нестача протеїну в раціонах призводять до зниження приростів тварин, подовження строків вирощування й підвищення витрат корму на одиницю продукції. Використання концентрованих кормів у вигляді незбалансованих сумішок знижує їхню ефективність на 15 — 20 %. У господарствах з виробництва яловичини необхідно застосовувати типи годівлі з переважним використанням грубих і соковитих кормів та оптимальною кількістю концентрованих (30 — 35 %). У районах бурякосіяння і картоплевиробництва слід максимально використовувати відходи харчової промисловості (жом, барду та ін.).

Досягнення передзабійної маси у більш ранньому віці досягають інтенсифікацією вирощування й відгодівлі молодняку великої рогатої худоби. За вирощування тварин до живої маси 400 кг у 18-місячному віці середньодобові прирости мають становити 670 — 700 г, а в 15 — і 12-місячному — відповідно 800 і 1000 г. В умовах України для отримання середньодобових приростів 670 — 700 г частка концентрованих у раціоні має досягати 30 %, 800 - 35 - 40%, більше 1000 г - 50 %. За весь період вирощування за оптимального рівня годівлі середньодобовий приріст має становити не менше ніж 600 г за витрачання з цієї метою не більш як 8 к. од. Недоцільна реалізація молодняку живою масою менше ніж 400 кг.

Для корів чорно-рябої, червоної степової, червоної польської та симентальської порід як батьківську форму підбирають плідників порід: герефордської, шароле, абердин-ангуської, кіанської та санта- гертруда.

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кашаба С.Г., студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пізняк Т. І.

Показники рентабельності та ефективності використання майна характеризують прибутковість діяльності підприємства міста і розраховується як ставлення одержаного прибутку до різних видів чи статтям витрат. Це найважливіша група показників, оскільки результати їх аналізу дозволять прийняти рішення вкладеннях власні кошти на той чи іншого бізнес, характеризує доцільність діяльності компанії, є результатуючої її ціною.

Рентабельність обороту, характеризує ефективність операційній (виробничо-господарської) діяльності підприємства. Вона покликана оцінити прибутковість виробництва, у цілому, але й можна використовувати порівнювати прибутковості окремих видів продукції. Розраховується як ставлення операційного доходу до валовий виручки.

Середній рівень рентабельності продажів коливається залежно від галузі і тому не має ніякого іншого нормативу. Цей показник важливий при порівнянні його з відповідними показниками однотипних підприємств, у поступовій динаміці чи з порівнянню з плановими показниками.

Рентабельність власного капіталу - найбільш значущий показник у діяльності підприємства, що характеризує ефективність використання майна, що знаходиться у його власності. За підсумками цього показника власник активів може вибрати місце їхніх вкладення. При розрахунку береться до уваги не операційний дохід, а кінцевий, чистий прибуток, який розподілено між власниками (акціонерами) підприємства. Розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічний вартості власного капіталу.

Отже, підвищення ефективності вкладань можлива при двох основних напрямках:

1) збільшення чистого прибутку за рахунок на збільшення обсягів збуту і рентабельності продажів;

2) зменшення власного капіталу за рахунок ефективного використання поточних активами і пасивами та зниження потреб у додатковому фінансуванні.

Коли провозять оцінку доцільності вкладення засобів у той чи інший бізнес слід порівняти прогнозовану рентабельність власного капіталу з альтернативними можливостями розміщення вільних ресурсів (наприклад, депозит) з урахуванням чинника ризику.

Щоб зрозуміти, як і завдяки чого формується підсумковий показник рентабельності власного капіталу слід подивитися на ряд проміжних показників:

Рентабельність чистих активів використовується в оцінці ефективності фінансового важеля.

Фінансовий важіль - співвідношення власних і позикових засобів у структурі чистих активів характеризує вплив кредитування ефективності діяльності підприємства. Основний критерій оцінки ефективності фінансового важеля - ставка банківського кредиту. Якщо кредитна ставка нижче показника рентабельності чистих активів, то збільшення частки кредитів підвищить значення рентабельності власного капіталу, і навпаки.

Фінансові показники підприємства взаємозв'язані й поліпшення одногох них може викликати погіршення інших, наприклад:

- залучення позикового капіталу, збільшує рентабельність власного капіталу, але знижує фінансову стабільність компанії;

- підвищення оборотності тягне за собою скорочення величини оборотних активів і, отже, погіршує ліквідність;

- залучення довгострокового кредиту дозволяє відмовитися від короткострокового кредитування - ліквідність поліпшується за допомогою падіння довгострокової стійкості.

На рівень культури й динаміку показників рентабельності впливає вся сукупність виробничо-господарських чинників:

- рівень організації виробництва й управління;
- структура капіталу та джерел його формування;
- рівень використання виробничих ресурсів;
- обсяг, якість і структура продукції;
- видатки виробництво і собівартість виробів;
- прибуток за видами роботи і напрямки її використання.

Механізм управління прибутком нині має базуватися на всебічному обліку тісного взаємозв'язку цих показників із доходністю підприємства та витратами виробництва. Система таких взаємозв'язків дозволяє лише виділити роль та важливість кожного чинника у процесі формування фінансового результату, а й виявити позитивні й негативні сторони управління фінансових потоків підприємства, знайти вірні варіанти управлінських рішень та стратегічних завдань розвитку підприємства.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ

Кіріченко М.В., студент 1м курсу спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пізняк Т.І.

Стратегія ефективного використання земельних ресурсів в розумінні визначається як система цілей і способів їх досягнення, спрямованих на реалізацію інтересів господарюючих суб'єктів. Її основними елементами є предмет, об'єкт, суб'єкт та принципи побудови організації земельних відносин в на підприємстві.

Предметом стратегії ефективного використання земельних ресурсів слугує система взаємозв'язків та взаємовідносин між суб'єктами господарювання, а об'єктом - сукупність організаційно-економічних процесів у діяльності господарюючих суб'єктів аграрної сфери, яка спрямована на отримання прибутку шляхом поєднання індивідуальної і суспільної вигоди на засадах самостійності, ризику, відповідальності та іноваційності.

Щодо суб'єктів даної стратегії то ними виступають сільськогосподарські підприємства та держава, де інтереси суб'єктів аграрної сфери господарювання представлені безпосередньо, а інтереси держави - опосередковано, через різноманітні інститути.

При опрацюванні стратегії ефективного використання земельних ресурсів обов'язково має бути враховано принцип впливу природних та економічних умов, в яких функціонує підприємство, тобто спочатку потрібно здійснити аналіз сучасного стану земельних угідь, а потім обрати напрям виробничої діяльності у відповідності з проведеним аналізом. При цьому необхідно враховувати особливості використання земельних ресурсів в сільськогосподарських підприємствах на регіональному рівні.

Надзвичайно важливим у цьому плані є принцип програмно-цільового підходу до розробки стратегії ефективного використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах, тобто здійснення сукупності планових, організаційних, економічних заходів, які дозволять спрямувати діяльність суб'єктів господарювання на досягнення поставленої мети.

Для високого рівня виробництва зерна в Україні збільшення врожайності пшениці озимої та покращення якості її зерна залишається основною проблемою. Оптимізація живлення культури з урахуванням сорто-генетичних і органоутворювальних особливостей в зазначеному аспекті має першочергове значення.

Для досягнення високої харчової й біологічної цінності сільськогосподарських культур та збільшення урожайності необхідно створити оптимальні умови для максимальної реалізації потенціалу продуктивності цих культур, що закладені в її генотипі. Велике значення у вирішенні цієї проблеми має мінеральне живлення рослин. Перш за все, необхідно забезпечити рослини поживними елементами на всіх етапах їх росту і розвитку для оптимального формування врожаю. У найвідповідальніші періоди потрібно дбати не тільки про їх кількість, але і якість.

Відмітимо, що ефективне використання земельних ресурсів є передумовою зниження собівартості товарної продукції, повнішого задоволення життєвих потреб населення, підвищення загального ріння його життя.

Це спонукає до виявлення і приведення в дію резервів підвищення економічної ефективності використання земельних угідь, яке пов'язане з розробкою та реалізацією довгострокових програм оптимізації інтенсивного використання земельних ресурсів, що досягається:

- впровадженням раціональної структури землекористування, використанням ресурсозберігаючих технологій виробництва на землі;
- використанням найновіших екологічних систем у рослинництві та тваринництві;
- використанням діючих економічних важелів оптимально-раціонального використання земельних ресурсів;
- впровадженням іноземного й вітчизняного прогресивного досвіду в досягненні високих показників економічної ефективності землекористування.

Таким чином, Україна не повною мірою використовує конкурентну перевагу природного потенціалу землі у вирощуванні сільськогосподарської продукції, постійно недоодержує ефект від сільськогосподарського землекористування, а також поступово втрачає якість ґрунтового покриву внаслідок нераціонального використання земель. Державна політика щодо використання земель у сільськогосподарському виробництві в подальшому повинна спрямовуватися на підвищення ефективності сільськогосподарського землекористування, раціональне використання земель сільськогосподарського призначення, впровадження у практику нових технологій обробітку ґрунту та інших агротехнічних заходів, спрямованих на збереження та підвищення родючості ґрунтів, боротьбу з ерозійними процесами, оптимізацію сільськогосподарського землекористування шляхом виведення з інтенсивного обробітку малопродуктивних і деградованих земель.

АКВАКУЛЬТУРНИЙ МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ У ФУНКЦІОНУВАННІ РИБОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ

Клімов В.М., студ. 4 курсу БТФ, спец. «Рибальство»

Науковий керівник: кандидат с.-г. наук Пекарський А.В., к.е.н., доц. Терещенко С.І.

Ринкові перетворення в економіці України зумовили формування багатоукладної системи господарювання і в рибництві, де поряд з державними розвиваються приватні, орендні підприємства, господарські товариства, виробничі кооперативи, фермерські господарства. Функціонування таких підприємств, що займаються розведенням, вирощуванням, виловом продукції аквакультури у ринкових умовах, об'єктивно потребує стратегічної орієнтації та перспектив адаптації до постійних змін як у внутрішньому, так і в зовнішньому конкурентному середовищі, здобутті переваг у виробництві якісних, доступних за ціною товарів, а відтак, вивчення, планування, оперативного аналізу та застосування маркетингового забезпечення.

Маркетинг - це аналіз, планування, реалізація та контроль за втіленням «суміші» маркетингових рішень стосовно продукту фірми, його ціни, системи просування та розподілу, а також надій та сподівань фірми, тобто це ключ до досягнення цілей та завдань, що постають перед фірмою, яка прагне завоювати цільовий ринок. Маркетинг орієнтується на «створення» задоволених споживачів як на необхідну передумову одержання прибутку та перемоги в конкурентній боротьбі. Тоді як інші підрозділи та функції фірми орієнтовано на її внутрішні потреби та проблеми, маркетинг орієнтовано назовні - на споживачів, перспективи, конкурентів, розширення сфери діяльності.

Очевидно, що маркетинг є управлінським процесом, який забезпечує планування діяльності підприємства в сфері виробництва, технології, збуту, фінансів. Якщо проаналізувати діяльність будь-якого рибогосподарського підприємства у сучасному діловому середовищі, то сюди слід також віднести: номенклатуру продукції, що вирощується (жива і свіжа риба), переробка риби (копіння, консервування, соління), надання послуг (платна риболовля, бази відпочинку); капіталовкладення; систему менеджменту якості (на основі вивчення попиту на продукцію аквакультури, зменшення або збільшення обсягів її виробництва); життєвий цикл продукції, що виробляється (розробка і впровадження нових біотехнологій, ліквідація неефективних ланок в технологічному ланцюгу), використання передових технологій; використання різноманітних каналів розповсюдження продукції на ринку; скорочення часу надходження рибної продукції на ринок (скорочення посередницьких організацій, реклама) та розробка маркетингової концепції розвитку підприємства.

Аквакультурний маркетинг має істотні особливості порівняно із загальним його поняттям. Це визначається особливостями аквакультури як товару, а також залежністю результатів від природно-кліматичних умов, різноманітністю форм власності, організаційних форм господарювання і їх діалектикою, неспівпаданням робочого періоду і періоду виробництва, сезонністю виробництва, зовнішньоекономічними зв'язками, участю державних органів в розвитку галузі. Найважливішими з них є:

- продукція аквакультури є товаром першої необхідності, отже, необхідно постійно, своєчасно, в необхідному обсязі і асортименті, з врахуванням віку, статті, національних традицій, стану здоров'я споживачів задовольняти їх потреби і інтереси. Товар, як правило, швидко псується, тому потрібні оперативність постачання, доцільна упаковка, сервісне і естетичне обслуговування, доступність споживачеві за ціною;

- неспівпадання періоду виробництва (вирощування) товару і періоду виробництва, які традиційно вимірюються за кварталами, півріччям і роками. Наприклад, певну продукцію (личинки) отримують один-два рази в рік, а робочий період триває цілий рік.

- низький науковий рівень маркетингової діяльності в рибництві в порівнянні з іншими галузями. До теперішнього часу не сформувалася наука про маркетинг в аквакультурі, а отже, відсутні науково обґрунтовані рекомендації щодо його здійснення;

- виробництво продукції аквакультури (матеріал для розведення риби: личинки, цьоголітки, однорічки, ремонтний молодняк, плідники та товарна риба) взаємопов'язане і визначає обсяг, асортимент, якість продукції і надає маркетингу певну специфіку в процесі його організації та проведення.

Природно, що аквакультурний маркетинг відрізняється від промислового, комерційного, банківського та інших. Він набагато складніший від інших видів маркетингу. Ця складність зумовлена різноманітністю методів і способів його здійснення.

Без аквакультурного маркетингу неможливе нормальне функціонування рибогосподарського підприємства. Маркетинг визначає зміст усієї виробничої і економічної діяльності підприємства. Завдяки маркетингу господарство може суттєво поліпшити свої показники, вивести виробництво на якісно новий рівень розвитку, отримати помітну перевагу перед потенційними конкурентами, максимізувати показник прибутку, підвищити ефективність капіталовкладень.

РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Кобзар К., студ. 1 курсу ФЕiМ, спец. «Фінанси і кредит»

Науковий керівник: ст.. викладач Новікова О.С

У XX столітті відбулася активна туристська революція. Справжній вибух туризму у світі спричинили три глобальні чинники: зростання купівельної спроможності, і зокрема дискреційного доходу у сім'ях численного середнього класу; зростання кількості вільного часу завдяки регулюванню з боку соціального законодавства на користь робітників; широке розповсюдження приватного автотранспорту та поява дешевих авіаперевезень.

Сьогодні туристична діяльність є однією з галузей світового господарства, що швидко розвивається і на яку припадає близько 6% світового валового національного продукту, 7% капітальних вкладень, 11% світових споживчих витрат і 5% всіх податкових надходжень. На даний час кожне 14 робоче місце у світі пов'язане з туризмом. На долю міжнародного туризму припадає біля 7% від світового експорту. В абсолютному вираженні він поступається тільки доходам від експорту нафти і нафтопродуктів та автомобілів. В той же час в Україні досі не вдається добитися стійкого туристичного потоку як внутрішнього туризму, так і за кордон. Нестабільна ситуація не дозволяє робити надійні прогнози прибутковості і таким чином сповільнює інвестування в туристичну сферу.

Таблиця 1

Туристичні потоки

	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами тур. діяльності України	Із загальної кількості туристів:			Кількість екскурсантів
		іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2011	2199977	234271	1250068	715638	823000
2012	2175090	416186	271281	1487623	1874233
2013	2265317	417729	302632	1544956	1991688
2014	2425089	17070	2085273	322746	1174702

Збільшення потоків внутрішнього та візного туризму нині уповільнюється через низку негативних факторів, до яких належать: недостатній розвиток туристичної інфраструктури; нерозробленість нормативно-правової бази; економічна та політична нестабільність у країні; обмеженість асортименту запропонованих послуг; відсутність комплексного бачення країни як перспективної туристичної дестинації; недосконалість реклами українських туристичних центрів за кордоном та ін.

Зазначені проблеми неможливо вирішити без підтримки держави. Тому на даному етапі до першочергових завдань державних органів управління в галузі туризму можна віднести створення ефективних умов для роботи туристичних підприємств, установ та організацій, що, у свою чергу, потребує: розробки й впровадження прогресивних методів і стандартів туристичного обслуговування; розвитку малого та середнього підприємництва в сфері туризму; підвищення ефективності використання рекреаційних ресурсів та об'єктів культурної спадщини; зміцнення матеріально-технічної бази туризму; розвитку туристичної інфраструктури; вдосконалення інформаційного та рекламного забезпечення туризму; провадження ефективної інноваційної діяльності; поліпшення кадрового забезпечення в сфері туризму; розширення міжнародної співпраці в туристичній галузі; підвищення іміджу держави на міжнародному рівні.

Прибутки від туристичної діяльності формуються за рахунок надходжень від основної діяльності, проживання туристів в готелях, мотелях і кемпінгах (готельний збір), обслуговування закладами харчування, транспортного обслуговування, додаткових послуг, а також інших видів діяльності. За даними таблиці кількість туристів, обслугованих такими суб'єктами туристичної діяльності зростає, не дивлячись на погіршення економічної ситуації (Таб.1).

Для успішного подолання негараздів туристичної галузі потрібно здійснити комплексну узгоджену програму і це мають бути не лише викладені на папері думки законодавців з приводу того, якою б вони хотіли бачити галузь туризму у майбутньому, а конкретні вчинки з їх боку. І починати слід не тільки з економічних та законодавчих нюансів. Може здаватися, що для вирішення поставлених завдань у нас досить багато часу. Проте обсяг роботи, яку необхідно виконати для їх вирішення, не залишає нам часу, далі зволікати не можна. Туристична галузь, хоч і дуже повільними кроками, починає збільшувати свої показники. Але не можна зупинятися на досягнутому. Саме від того, яким шляхом піде зараз розвиток галузі, залежить все її майбутнє зокрема та майбутнє економіки, а, отже, і життя України в цілому.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПОРЯДКУ ОТРИМАННЯ ПЕНСІЙНИХ ВИПЛАТ ЯК ЗАСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИДАТКІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Коблянська І.І., к.е.н., доцент кафедри економіки,
Луценко О. С., студент 2м ІЗО, спец. «Економіка підприємства»

Необхідність збалансування бюджету ПФУ сьогодні не є дискусійним питанням. Проблема обмеженості власних доходів Пенсійного фонду актуалізує питання щодо їх оптимізації, віднаходження методів і способів їх примноження. Наукові погляди на пошуки шляхів зміцнення фінансової бази пенсійного страхування серед вітчизняних науковців різні, однак у більшості випадків зводяться до збільшення розміру страхових внесків, подальшого підвищення пенсійного віку, обмежень великих за розмірами пенсійних виплат з солідарної системи та ін. Беззаперечною є теза про необхідність удосконалення оплати праці в країні, подолання проблеми тіньових заробітків та ін., тобто принципової зміни існуючої ситуації в оплаті праці шляхом суттєвого підвищення її величини у структурі ВВП і собівартості продукції. Втім, вирішення цих питань не є прерогативою Пенсійного фонду України та його структурних підрозділів, а також, скоріше за все, не може бути розглянуто в короткостроковій перспективі. Саме тому важливим аспектом удосконалення системи пенсійного забезпечення населення є пошук резервів оптимізації витрат, зокрема, адміністративного характеру.

Одним із резервів оптимізації адміністративно-управлінських видатків є удосконалення механізму здійснення пенсійних виплат шляхом ширшого застосування сучасних платіжних засобів у цій сфері.

Необхідно наголосити на тому, що Концепція поширення безготівкових розрахунків з використанням спеціальних платіжних засобів була схвалена ще 2006 року. На її виконання розроблений ряд нормативно-правових актів, що зобов'язують суб'єктів господарювання забезпечувати можливість здійснення споживачами таких розрахунків.

Ураховуючи вищевикладене вважаємо за необхідне оцінити перспективність та доцільність удосконалення механізмів здійснення пенсійних виплат населенню із використанням спеціальних платіжних засобів – тобто через банківські установи та перегляду існуючого законодавства в цій сфері.

Звичайно, переведення всіх пенсіонерів на отримання пенсійних виплат через банківські установи є навряд чи можливим. Причинами, що стримують цей процес можна вважати такі: - нерозвиненість інфраструктури спеціальних платіжних систем в сільській місцевості; - фізичні обмеження осіб похилого віку щодо переміщень з метою зняття готівки чи розрахунків у торговельній мережі (за результатами опитування працівників управління Пенсійного фонду у м. Шостці та Шосткинському районі – їх чисельність сягає 10 % від загальної чисельності пенсіонерів); - суб'єктивні причини, такі як небажання пенсіонера щось змінювати, вивчати правила використання карток та користування банкоматами і терміналами, а також звичка отримувати пенсійні виплати через листоношу тощо.

Ці чинники мають вагоме значення, але ж обсяги фінансових ресурсів, що щорічно витрачаються на виплати пенсій через відділення поштового зв'язку (0,5% видатків аналізованого управління ПФУ), в умовах дефіциту коштів Пенсійного фонду змушують виважено підходити до вирішення цих питань.

Так, на наш погляд, скорочення витрат, пов'язаних зі здійсненням пенсійних виплат, може бути досягнуто шляхом унесення змін до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», ст. 47, відповідно до яких законодавчо закріплюється виплата пенсій через банківський рахунок, а в окремих випадках, що визначаються Кабінетом Міністрів України (КМУ) – підприємствами поштового зв'язку. На виконання пропонованих змін до Закону, текстом Постанови КМУ слід перебачити випадки, за яких пенсіонер має право на отримання пенсії через поштові відділення, необхідний перелік документів для підтвердження виникнення цього права та умови його реалізації (у міській місцевості – за заявою пенсіонера за умови сплати вартості послуг одержувачем; у сільській місцевості – за заявою пенсіонера та підтвердження місця реєстрації - безоплатно; для осіб з особливими фізичними потребами – за заявою та додаванням відповідних довідок - безоплатно).

Розрахунки економічних результатів таких змін на прикладі системи пенсійного забезпечення м. Шостки та Шосткинського району свідчать про те, що запропоновані заходи здатні забезпечити скорочення видатків на доставлення пенсій на 33% і при цьому забезпечити дотримання прав осіб з особливими фізичними потребами та жителів сільських територій. Сум вивільнених коштів достатньо для фінансування річної виплати середньої для регіону пенсії 57 особам, а мінімальної – 76 особам.

Звичайно, запропонований механізм потребує подальших інституційних перетворень у цій сфері: розвитку системи спеціальних платіжних засобів та відповідної інфраструктури, у тому числі, шляхом стимулювання його з боку державного регулятора – НБУ за допомогою зобов'язання банківських установ до такої діяльності, з боку Міністерства доходів і зборів – шляхом посилення контролю за дотриманням суб'єктами господарювання законодавства у сфері захисту прав споживачів щодо здійснення розрахунків із використанням спеціальних платіжних засобів та ін.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Кратенко Н.В., студ. 2м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н, доцент. Пилипенко Н.М.

Передумовою ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств є зміцнення їх економічної безпеки, що дозволить знизити наслідки ризикового характеру підприємницької діяльності, невизначеність ринкового середовища та підвищити їх конкурентоспроможність. З огляду на це, виникає потреба у розробці науково обґрунтованих стратегічних напрямів формування належного рівня економічної безпеки виробників сільськогосподарської продукції як запоруки їх розвитку у мінливому ринковому середовищі.

Забезпечення економічної безпеки вимагає створення на підприємстві власної системи безпеки, метою функціонування якої є своєчасне виявлення і запобігання небезпекам і загрозам, забезпечення досягнення підприємством мети діяльності. Реалізація даної мети відбувається на основі вирішення цілого комплексу завдань, серед яких – виявлення реальних і прогнозування потенційних небезпек і загроз, знаходження способів запобігання їм, ослаблення або ліквідації наслідків їх дії, аналіз зусиль і засобів, необхідних для забезпечення безпеки підприємства, тощо. Систему економічної безпеки підприємства можна визначити як взаємозв'язану сукупність спеціальних структур, засобів, методів і заходів, які забезпечують безпеку бізнесу від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Методика побудови системи економічної безпеки підприємства охоплює такі етапи:

- аналіз зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства та вивчення інформації про кризові ситуації, їхні причини і шляхи врегулювання;
- моделювання нової системи економічної безпеки підприємства: розроблення плану усунення виявлених недоліків; підготовка пропозицій щодо удосконалення системи економічної безпеки розрахунок усіх видів необхідних ресурсів; планування щомісячних витрат на забезпечення функціонування системи економічної безпеки (бюджет);
- оцінка ефективності сформованої системи, а також її удосконалення.

Основне значення системи економічної безпеки підприємства полягає в тому, що вона повинна мати попереджувальний характер, а основними критеріями оцінки її надійності та ефективності є: – забезпечення стабільної роботи підприємства, збереження і примноження фінансів і матеріальних цінностей; – попередження кризових ситуацій, у тому числі різних надзвичайних подій, пов'язаних з діяльністю «зовнішніх» або «внутрішніх супротивників».

Головний комплекс проблем і основні причини поточного неблагополуччя багатьох підприємств приховуються в: незатребуваності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, у її низькій конкурентоспроможності; недоступності інвестиційних ресурсів; митних і валютних бар'єрах тощо. У цей час необхідною розробленням стратегії економічної безпеки, яке повинна містити:

- характеристику зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства;
- визначення і моніторинг чинників, що зміцнюють або унеможливають стійкість його соціально-економічного положення на короткострокову і середньострокову перспективу;
- розроблення економічної політики, що охоплює механізми обліку, які впливають на стан економічної безпеки чинників; напрямки діяльності підприємства щодо реалізації стратегії.

Організаційними заходами, що забезпечують реалізацію стратегії економічної безпеки, є: 1) створення координаційного центру на чолі з керівником організації, оперативним органом якого є служба безпеки; 2) розроблення і затвердження наказом по підприємству нормативно-методичного забезпечення стратегії; 3) ресурсне забезпечення і цільове використанням ресурсів.

З метою зміцнення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств на мікрорівні обґрунтовано організаційно-економічний механізм формування економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, який включає такі етапи: 1) збирання інформації; 2) обробка інформації; 3) оцінка рівня економічної безпеки; 4) моніторинг внутрішніх загроз і потенційних можливостей підприємства; 5) виявлення можливих стратегічних альтернатив, розробка та реалізація відповідних заходів зі зміцнення безпеки; 6) аналіз ефективності впроваджених заходів

Зміцнення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств є запорукою їх ефективного господарювання. При цьому серед найбільш вагомих факторів впливу на рівень безпеки є фінансове та кадрове забезпечення виробників сільськогосподарської продукції.

Одним із головних способів зміцнення безпеки є участь у сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах різної спеціалізації, яка дасть можливість знизити несприятливі впливи всіх без виключення загроз економічній безпеці сільськогосподарських виробників. Також в основу стратегічного управління економічною безпекою доцільно покласти оптимізацію рівнів кожної складової економічної безпеки із врахуванням наявних у підприємства ресурсів.

КАДРОВА БЕЗПЕКА ЯК ВАЖЛИВИЙ АСПЕКТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Кратенко Н.В., студ. 2м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: .е.н, доцент. Пилипенко Н.М.

В умовах ринкової економіки одним із актуальних питань є управління бізнесом з позиції економічної безпеки. З погляду системного підходу сучасні підприємства та організації повинні протистояти різного роду ризикам та загрозам, а також мають бути здатними швидко відновлюватись після їх настання. З метою досягнення найбільш високого рівня економічної безпеки підприємство має проводити роботу із забезпечення максимальної безпеки основних функціональних складових своєї роботи.

Одним із важливих аспектів організації економічної безпеки підприємства є процес забезпечення кадрової безпеки, який є необхідним при ліквідації соціальних та економічних загроз в їх виробничо-комерційній діяльності. Це пов'язано з тим, що основні ризики компанії, як правило, генеруються її власним кадрами.

Поняття «кадрова безпека» визначають, як комплекс дій та взаємовідношень персоналу, за якого відбувається ефективне економічне функціонування підприємства, його здатність протистояти внутрішнім і зовнішнім впливам і загрозам, пов'язаним з персоналом, діагностика та прогнозування впливу персоналу на показники роботи, його інтелектуальний потенціал і трудові відносини загалом.

Кадрова безпека є комбінацією складових, пов'язаних між собою складними і часто завуальованими зв'язками. Кадрову безпеку підприємства можна досліджувати як комбінацію таких складових частин як безпека життєдіяльності, соціально- мотиваційна, професійна та антиконфліктна безпека.

Безпека життєдіяльності, як складова частина кадрової безпеки, включає безпеку здоров'я та фізичну безпеку співробітників організації: – безпека здоров'я – створення безпечних умов праці співробітників, запобігання травматизму та професійним захворюванням на підприємстві; – фізична безпека – виконання комплексу заходів, щодо недопущення зовнішніх небезпек персоналу, пов'язаних з їх службовою діяльністю, або членам їх сімей.

Соціально-мотиваційна складова кадрової безпеки нараховує такі елементи: – кар'єрна безпека – професійно-кваліфікаційне та посадове просування працівників, заохочення в підвищенні своєї кваліфікації до вимог функціональних обов'язків, в гарантіях виробничого зростання, отримання шансів для самореалізації на робочому місці; – фінансова безпека – грошова забезпеченість, яка відповідає обсягу, кваліфікації, якості виконаної роботи; впевненість працівників у своєму робочому місці, стабільності оплати праці; – технологічна безпека – система аналізу та прогнозування, направлена на створення сучасного обладнання робочого місця, новітніх технологій, використання передового досвіду; – естетична безпека – проведення загально- освітніх семінарів, конференцій, групових дискусій; мотивація задоволення персоналу своєю роботою; поліпшення власного іміджу кожного працівника. – адміністративно-незалежна безпека – забезпечення об'єктивного оцінювання результатів праці та виявлення потенціалу кожного працівника, неможливість призначення не підготовлених і некомпетентних кадрів, що знаходяться.

До складу професійної безпеки зараховують: – безпеку праці – створення безпечних умов праці на підприємстві; – інтелектуальну безпеку – рівень володіння сучасними знаннями, впровадження новачок у розвиток персоналу, підвищення рівня професійних знань, навичок, умінь, стимулювання прояву ініціативи та здібностей шляхом створення гнучкої системи преміювання відповідно до розвитку науково-технічного прогресу; – пенсійно-страхову безпеку – соціальний захист працівників, їх страхування, преференції якісного медичного обслуговування.

Антиконфліктна безпека має такі складові: – психолого-комунікаційна безпека – узгодженість, безконфліктність спілкування на соціальному та особистісному рівнях, товариська допомога, вимогливість до себе та інших в інтересах виробництва; сприяння позитивним міжособистісним комунікаціям, створенню сприятливого мікроклімату, врахування інтересів і побажань працівників по вертикалі та горизонталі, доброзичливий та шанобливий стиль спілкування «керівник-підлеглі»; – патріотична безпека – створення психологічного клімату в колективі на основі позитивного відношення до підприємства, психологічної об'єднаності працівників навколо загальних цілей. Кар'єрна безпека серед соціально- мотиваційних складових кадрової безпеки є важливою, оскільки впливає на інші складові та тісно з ними корелює.

Отже, кадрова безпека є складовою економічної безпеки, яку варто досліджувати як сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для підприємства дії чи обставини попереджені або зведені до такого рівня, за якого вони не спроможні завдати шкоди встановленому порядку функціонування підприємства, збереженню й відтворенню його майна та інфраструктури і перешкодити досягненню підприємством стратегічних цілей. Категорія «кадрова безпека» – маловивчена наука зі значним потенціалом щодо посилення економічної безпеки підприємства. Необхідним є вивчення специфічних взаємозв'язків між складовими кадрової безпеки, знаходження ваги кожної такої складової (наприклад, кар'єрної) як для кадрової безпеки, так і для економічної безпеки підприємства взагалі.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Криштопа Н.В., студ. 5 курсу ФЕiМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Ю.С. Наумко

Успішна діяльність підприємств в умовах ринку залежить від їх здатності до інноваційного розвитку. Формування і вибір стратегічних напрямків інноваційної діяльності базується на результатах всебічної оцінки як середовища, в якому працює підприємство, так і визначенні внутрішніх інноваційних можливостей підприємства, які характеризуються станом і рівнем використання інноваційного потенціалу. При цьому інноваційні можливості підприємств істотно розрізняються в залежності від конкретних особливостей підприємства, його галузевої приналежності і стратегічної спрямованості. У зв'язку з цим оцінка інноваційного потенціалу в сучасних умовах стає об'єктивно необхідним елементом у процесі управління інноваційною діяльністю підприємства.

Дослідженню питання інноваційний потенціал підприємства присвятили свої роботи, такі вчені Ю. Бажал, В. Бридун, А. Гальчинський, Н. Гончарова, В. Гусев, Б. Данилишин та інші.

Інноваційний потенціал розглядається як здатність створювати нову вартість шляхом цільової інтеграції матеріальних і нематеріальних активів для забезпечення його інноваційного розвитку.

Для того, щоб впровадити ту чи ту інновацію (виробничу, маркетингову, організаційну), підприємство має володіти відповідними можливостями на кожному етапі інноваційного циклу. Ці можливості становлять основну частину інноваційного потенціалу підприємства.

Весь інноваційний потенціал підприємства складається з трьох основних складових:

1. можливості, які має підприємство для здійснення інноваційної діяльності – технічний стан обладнання, започаткування науково-технічних розробок, організація виробництва, випуск дослідної партії, участь у виставках, реалізація продукції, пошук можливостей постановки продукції на виробництво, відповідність структури організації потребам її інноваційної діяльності, враховуючи інформаційне забезпечення, сертифікація продукції, вивчення ринку (маркетинг), пошук інвесторів, інформаційне забезпечення інноваційних розробок, експертиза проектів, вирішення питань щодо захисту інтелектуальної власності в Україні, патентний пошук і патентування за кордоном;

2. зовнішні фактори інноваційного потенціалу - попит на продукцію внутрішнім ринком, податки, відносини з великими фірмами і замовниками, поставки матеріалів і комплектуючих, фінансування, кредит, стандартизація і сертифікація, наявність державного замовлення, авторське супроводження проектів, потреба закордонного ринку, захист інтелектуальної власності, ринок патентів і послуг, діяльність інноваційної інфраструктури за межами підприємства, страхування ризиків; - внутрішні фактори інноваційної діяльності;

3. кваліфікація робітників, підготовленість у галузях маркетингу і комерційної діяльності, психологічний клімат на підприємстві, організація навчання спеціалістів, мотивація персоналу, підготовленість в галузі спеціальних науково-технічних знань, зовнішньоекономічних зв'язків, патентно - правових питань.

Ці основні складові підприємства відіграють провідну роль у формуванні інноваційного потенціалу підприємств за умовами їх реструктуризації та переходу до інтенсивного розвитку.

Серед усіх ресурсів підприємства (матеріальних, інноваційних, фінансових), як свідчить накопичений досвід у різних за рівнем розвитку країнах світу, найважливішим є ресурс управління. Ресурс управління визнає здатність управлінської ланки оперативно приймати рішення, визначати правильні інноваційні цілі, ціннісні орієнтири та координувати виконання функцій і завдань, об'єднати колектив людей до спільної творчої праці.

Інноваційний потенціал підприємства залежить від ряду факторів, що визначають його формування, розвиток і рівень використання. На процес формування інноваційного потенціалу впливають в основному такі фактори, як: стан інноваційного клімату регіону діяльності підприємства; особливості інноваційної діяльності підприємства; розвиненість і гнучкість оргструктури управління інноваційною діяльністю, системи мотивації; оптимізація комплексу маркетингу.

Рівень використання інноваційного потенціалу, у свою чергу, залежить від якості прийнятих інноваційних і інвестиційних рішень на кожному етапі інноваційного процесу, а також від ступеня інформаційної забезпеченості цього процесу.

Інноваційний потенціал формується значно ефективніше під час проведення заходів в таких зонах організаційної системи, де реалізовуватимуться найзначніші нововведення, заплановані проектом реструктуризації. Зміни в організаціях, які відбуваються у процесі реструктуризації, в одних випадках здійснюються цілеспрямовано на засадах розроблених концепцій удосконалення, а в інших мають неформальний і адаптивний характер, коли організація оперативно пристосовується до зовнішнього середовища шляхом модифікації своєї поведінки.

Таким чином, інноваційний потенціал підприємства - це сукупність інноваційних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку, та умовозабезпечуючих чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому.

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кучкова К., студ. 4 курсу, ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пилипенко Н.М.

Для здійснення ефективної підприємницької діяльності в ринковому середовищі підприємство повинно отримувати високі прибутки, виготовляти ту продукцію яка потрібна споживачу, мати у володінні свою частку ринку та бути лідером серед конкурентів.

Перевага підприємства над іншими підприємствами в задоволенні потреб споживачів, виготовлення конкурентоспроможної продукції – є конкурентоспроможністю підприємства. Поняття конкурентоспроможності фірми включає в себе великий комплекс економічних характеристик, які визначають положення підприємства на ринку.

На конкурентоспроможність впливає багато чинників. Чинниками конкурентоспроможності є певні причини, що частково впливають на конкурентоспроможності підприємства, або ж повністю визначають його. До них належать :

1. Політичні чинники – це загальнополітичний клімат, стан розвитку міжнародних відносин військово-політичні конфлікти в окремих регіонах ринку.
2. Науково-технічні чинники – це гнучкість виробничих процесів, динаміка науково-технічного процесу, рівень техніки та технології.
3. Організаційно-економічні – це розвиток інтеграційних процесів методи та механізми регулювання господарської діяльності, ефективність системи управління підприємством, організація праці, стратегічне і поточне планування тощо.
4. Соціальні чинники – відображають стан та динаміку соціальних процесів, що відбуваються на макро- та макrorівнях.
5. Екологічні – це витрати зумовлені утилізацією відходів виробництва, витрати на утримання та експлуатацію природоохоронних споруд.

Як видно з наведених характеристик та прикладів, усі перелічені групи чинників, за винятком політичних, включають у себе як ендогенні, так і екзогенні чинники.

Проблемами підвищення конкурентоспроможності підприємства є низький рівень якості продукції, низький рівень продуктивності праці, застаріле обладнання, не використання НТП, відсутність мотивації працівників до праці, неефективні методи ціноутворення, висока собівартість продукції тощо. Для оцінки конкурентоспроможності підприємства використовуються такі методи:

1. Метод, що базується на оцінюванні конкурентоспроможності продукції підприємства.
2. Метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів.
3. Метод, заснований на теорії ефективної конкуренції.
4. Інтегральний метод.
5. Метод само оцінювання діяльності.

Ефективнішим методом оцінки конкурентоспроможності є метод, заснований на теорії ефективної конкуренції. Суть цього методу полягає у зіставленні показників стану підприємства з показниками підприємств-конкурентів та з середньогалузевими показниками. Найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, у яких найкращим чином організована робота всіх підрозділів та служб. На ефективність діяльності всіх кожної зі служб впливає велика кількість чинників – ресурсів підприємства, оцінка ефективності роботи кожного з підрозділів передбачає оцінку ефективності використання ними цих ресурсів. В основі даного методу лежить оцінка чотирьох показників, конкурентоспроможності із подальшим розрахунком інтегрального показника. До цих показників належать : ефективність виробничої діяльності підприємства, фінансовий стан підприємства, ефективність організації збуту та просування товарів та конкурентоспроможність товару. Перевагами даного методу є те, що він допомагає виявити сильні та слабкі сторони одного підприємства стосовно іншого.

До основних способів підвищення конкурентоспроможності підприємства можна віднести:

- ґрунтовне вивчення запитів споживачів і аналіз конкурентів;
- обґрунтована рекламна політика;
- створення нової продукції;
- покращення якісних характеристик продукції;
- модернізація обладнання;
- усебічне зниження витрат;
- удосконалення обслуговування у процесі купівлі та післяпродажного сервісу.

Тобто підприємство для подальшого свого існування та підвищення конкурентоспроможності повинно зберігати свої позиції на ринку та швидко реагувати на його зміни.

АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ І РИЗИКІВ ЗНЯТТЯ МОРАТОРІЮ НА ПРОДАЖ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Куш В.А .студ. 4 курсу ФЕiМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н, доц. Коблянська І.І.

Україну виділяють у світі як країну, яка володіє потужним потенціалом агровиробництва через найбільші запаси чорноземів. Водночас, однією з найбільш важливих проблем сучасної вітчизняної економіки є відсутність цивілізованого ринку землі. Доводиться констатувати, що процес становлення приватної власності на землю в Україні набув затяжного, невизначеного і «тіньового» характеру, а належні умови для формування та розвитку ринку землі в Україні є досі інституційно несформованими. Відтак, питання щодо зняття мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення в Україні є предметом дискусій науковців, практиків та навіть інструментом політичної агітації.

Теоретичні аспекти розвитку земельних відносин досліджували такі провідні вчені як П.Т. Саблук, С.М. Кваша, В.Я. Месель-Веселяк, Б.Й. Пасхавер, М.М. Федоров, В.В. Юрчишин та інші. Проте складність і багатогранність проблеми реформування земельних відносин, необхідність обґрунтування стратегії розвитку аграрного сектору, проблема відтворення села як соціальної ланки держави вимагають продовження і поглиблення наукових пошуків у цій сфері.

У ході земельної реформи 29 млн. га колишньої колгоспної землі були передані в приватну власність селян. Так, 6900000 сільських жителів стали володарями земельних паїв, розмір яких варіюється від половини гектара на заході до декількох десятків гектарів на сході країни (в середньому - близько 4 га). Зробивши такий сміливий перший крок, влада зупинилася і практично відразу обмежила нових власників у їхніх правах, встановивши мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення. Ця міра була названа тимчасовою, але термін скасування мораторію вже багато разів відтерміновувався, поки не досяг нинішньої дати - 1 січня 2016.

Тож спробуємо знайти відповіді на питання щодо доцільності зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення в Україні в найближчій перспективі.

В цілому, збереження існуючого стану справ в цій сфері є перешкодою для інвестицій в аграрне виробництво через наявні невизначеність відносин власності та значний вплив політичної ситуації в країні на це питання. Також складно надати однозначну відповідь на питання чи корисне продовження мораторію українському селянину-власнику землі. Так, частка орендної плати у вартості виробленої сільськогосподарської продукції зараз в 3-4 рази менше «вкладу» землі – тим самим фактично субсидуються неефективні технології виробництва. До того ж дохід, який отримують власники землі від здачі її в оренду, значно поступається прибутковості банківських депозитів. Слід також вказати і на ризики погіршення якісного стану земельних ресурсів як результату «орендного» землекористування в умовах, коли орендар фактично не несе відповідальності за екологічні наслідки виробництва.

Інша точка зору висловлюється противниками зняття мораторію, які вказують на такі ризики початку продажу земель: скорочення площ земель сільськогосподарського призначення внаслідок використання їх під забудову; ще більше збідніння сільського населення внаслідок втрати постійного доходу від оренди землі та швидкого «проїдання» отриманих від продажу земель грошей; ризики створення та розвитку нелегальних схем примусу до продажу земель власниками та ін. Звичайно, вказані загрози мають під собою цілком реальне підґрунтя: бюрократизм, корупція, адміністративні важелі впливу на економічні процеси – всі ці явища досі зберігаються в українському соціумі, політиці та економіці, а отже, слушними є думки з приводу того, що скасування мораторію є необхідним, але не в короткостроковому періоді. Прибічники такого погляду відзначають необхідність урегулювання питання щодо встановлення обґрунтованої ціни на землі сільськогосподарського призначення, а також вказують на необхідність забезпечення повноцінного функціонування Державного земельного кадастру.

Отже, формування повноцінного ринку землі в Україні є необхідним з точки зору подальшого розвитку ринкових відносин, зокрема, в аграрній сфері. Існуюча ситуація, за якої, в умовах офіційного мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, агрохолдинги з використанням різних «тіньових» схем придбають у власність земельні площі, а власник землі не має можливості повноцінно реалізувати право власності, потребує якнайшвидшого вирішення. При цьому, звичайно, державна політика повинна бути зосереджена на обґрунтуванні, розробленні та запровадженні дієвих інструментів державного регулювання та контролю за використанням земель сільськогосподарського призначення, формування необхідного інституційного забезпечення для становлення та розвитку ринку землі, правового врегулювання питань щодо визначення ринкової вартості землі, суб'єктів ринку, правил та порядку укладання угод тощо.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА

Куш В.А., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник: асистент кафедри економіки Рибалко Н.О.

Сучасний стан економіки України можна охарактеризувати як період нестабільності. Зміни, пов'язані з ризиками, збитками та умовами прогресуючої світової кризи стали нормою сьогодення для багатьох підприємств. Тому основним завданням повинна стати розробка нових механізмів управління фінансовим станом підприємства, адже саме від фінансового стану залежить

Сьогодні питання аналізу фінансового стану підприємств розглядається в працях таких дослідників, як О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська, А.В. Череп, Л.А. Кириченко, Т.А. Обушак та ін.

Фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами. Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан треба систематично й всебічно оцінювати з використанням різних методів аналізу. Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства, і як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції, до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства. Ефективність використання ресурсів і підвищення рівня економічної стійкості підприємства в сучасних економічних умовах значною мірою залежить від наявності, використання й вдосконалення економічного потенціалу підприємства.

Першочерговим етапом у покращання фінансового стану українських підприємств є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу.

Оптимізація ліквідності підприємства реалізується за допомогою оперативного механізму фінансової стабілізації – системи заходів, спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого, на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання.

Підприємствам необхідно активізувати політику в галузі маркетингу з метою просування своєї продукції, яка фактично за рахунок високої якості та ціни, нижчої від середньої галузевої є конкурентоспроможною. Важливими для вирішення є питання реклами, упаковки, випуску високоякісної сувенірної продукції, фірмова торгівля, стимулювання збуту різними шляхами.

Правильний підхід до просування продукції виробників товарів дозволить збільшити реалізацію продукції, що створить реальні передумови для виходу підприємства з фінансово - економічної кризи. Доцільно також звернути увагу на те, що для покращання свого фінансового становища виробники товарів та послуг повинні реалізовувати всю продукцію, що застоюється на складах.

Конкурентоспроможність на ринку збуту можна досягти шляхом зниження собівартості продукції, за рахунок впровадження нової техніки, технологій, раціональнішого використання як матеріальних, так і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції, адже зниження собівартості продукції прямо пропорційно впливає на збільшення прибутку підприємства. Ще одним напрямком покращання фінансового стану підприємства є збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства, що збільшить коефіцієнт абсолютної ліквідності і дозволить підприємству брати довго- і короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності, які видаються лише платоспроможним підприємствам, в яких коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає нормі. Збільшення грошових коштів можна забезпечити за рахунок реалізації зайвих виробничих і невиробничих фондів, здачі їх в оренду.

Наступним напрямком покращання фінансового стану підприємства може стати виробництво і розробка нових видів продукції, яка зацікавить споживачів, а також отримання ліцензій на виробництво "ходових" товарів, що дасть змогу стабілізувати і покращити фінансовий стан підприємства. Фінансовий стан підприємства не може бути стійким, якщо воно не отримує прибутку у розмірах, що забезпечують необхідний приріст фінансових ресурсів, спрямованих на зміцнення матеріально-технічної бази підприємства та їх соціальної сфери.

Інформація про фінансовий стан підприємства надзвичайно важлива як для керівництва підприємства, так і для інвесторів. Тому заслуговує на увагу проблема щодо інформаційного забезпечення підприємства. Достовірність даних про фінансовий стан підприємства є важливою умовою для прийняття правильних управлінських рішень

Отже, фінансовий стан підприємства є найважливішою характеристикою його ділової активності і надійності. Він визначає конкурентоздатність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної діяльності, як самого підприємства, так і його партнерів.

ВНУТРІШНІ ТА ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Лазнева А.В. студ. 2м курсу ФЕiМ, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н. доц. Коблянська І.І.

Соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) — це добровільний внесок бізнесу в розвиток суспільства в соціальній, економічній і екологічній сферах, пов'язаних із основною діяльністю компанії або тими, що виходять за рамки певного мінімуму.

Соціальна активність підприємства, на відміну від соціальної відповідальності, розглядається лише як засіб розвитку та мотивації персоналу, гармонізації психологічного клімату в колективі.

Науково-технічна революція сприяла зростанню ролі особистості кожного окремого працівника, і у сучасних умовах це є найбільш важливим чинником зростання ефективності виробництва. Це спричинило зміщення інтересу керівників компаній з матеріальних складових виробництва на соціальні аспекти економічної діяльності і підвищення уваги до розвитку соціальної відповідальності підприємства спочатку по відношенню до працівників, а потім і до більш широких суспільних кіл.

Розвиток соціальної відповідальності підприємства обумовлюється впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Соціальні зміни в організаціях бізнес-середовища, з одного боку, формуються під впливом процесів, що мають місце у масштабах усього суспільства, а з іншого, на розвиток організації впливає діяльність керівників та працівників компанії. Структура зовнішніх та внутрішніх чинників соціального розвитку залежить від особливостей галузі, рівня корпоративної культури, економічних результатів діяльності.

Зовнішні фактори розвитку соціальної відповідальності — це сукупність умов соціальної активності організації, визначальним критерієм для яких є те, що окрема організація не має можливості самостійно впливати на них, а здатна лише їх враховувати при плануванні своєї діяльності. Також доцільно розподіляти зовнішні фактори на ті, що формуються на місцевому рівні (фактори пов'язані з територією присутності), та ті, що визначаються особливостями державної політики (фактори макрорівня). До місцевих економічних факторів соціального розвитку належать:

- наявність необхідних ресурсів (сировинних, трудових, інформаційних) для виробництва продукції;
- ступінь інтегрованості компанії у підприємницьке середовище (конкуренти, постачальники, клієнти, банківські установи);
- наявність інфраструктури.

Географічні фактори впливають на спосіб життя робітників підприємства, особливості побуту, працездатність. З цим типом факторів тісно пов'язаний перелік об'єктів соціальної інфраструктури, структура та обсяг споживацького кошика, особливості забезпечення відпочинку та організації дозвілля.

Соціокультурні фактори — це сукупність демографічних, соціальних, культурних, релігійних особливостей місцевої спільноти. До них відносять: чисельність населення, його вікова, національна та релігійна структура, рівень освіти, етичні норми, традиції.

До внутрішніх факторів розвитку соціальної відповідальності можуть бути віднесені технічні, економічні та соціальні аспекти функціонування підприємства, які, з одного боку розглядаються як передумови для формування комплексу соціальних заходів, а з іншого можуть виступати показниками оцінки рівня його соціальної активності.

В цілому можна зробити висновок, що вплив всіх факторів на розвиток соціальної відповідальності підприємства носить інтегрований характер і неможливо розглядати зовнішні фактори без урахування внутрішніх. Організація як соціальна система є частиною регіону, у межах якого вона діє, і вирішення соціальних проблем окремої компанії неможливе без урахування усього комплексу зовнішніх факторів, від яких, у свою чергу, залежать цілі, заходи, пріоритетні напрямки розвитку соціальної відповідальності підприємства. Компанія, що є елементом мікросоціуму, одночасно залежить від суспільних процесів, що відбуваються на макрорівні.

Список використаної літератури:

1. Грицина Л. А. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством / Л.А. Грицина : автореф. дис. канд. екон. наук. — Хмельницький: ХНУ, 2009. — 20 с.
2. Сімченко Н.О. Соціально орієнтоване управління діяльністю підприємств / Н.О. Сімченко : автореф. дис. доктора екон. наук зі спеціальності 08.00.04 — економіка та управління підприємствами. — Київ: НТУУ «КПІ», 2011. - 31 с.

РОЗВИТОК СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Лізунова А.Р., студ. 4 курсу ФЕІМ спец. «Менеджмент»

Науковий керівник: асистент кафедри економіки Рибалко Н.О.

На сьогодні перед вітчизняними промисловими підприємствами стоїть ряд складних завдань, зумовлених нестабільністю розвитку економіки: адаптація діяльності підприємства до ринкових умов господарювання, визначення цілей діяльності і стратегії їх досягнення, пошук споживачів і нових ринкових можливостей, фінансових коштів. Вирішення цих і багатьох інших проблем висуває нові вимоги до форм і методів управління і планування, які повинні відображати зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі, і гнучко реагувати на них.

Реалізація цих вимог визначає необхідність перебудови системи управління, формування механізму адаптаційного розвитку підприємств з метою досягнення фінансових результатів і конкурентних переваг.

Головною умовою адаптації підприємств до швидко змінюваного зовнішнього середовища може бути формування системи стратегічного планування, яка забезпечує раціональніше використання обмежених ресурсів, сприяє послідовній розробці й реалізації управлінських рішень, орієнтує на стійкий розвиток в умовах ринку.

Проте, як показав аналіз практичної діяльності ряду промислових підприємств, планова діяльність зводиться, як правило лише до поточного короткострокового планування, а питання стратегічного планування залишаються без належної уваги. У цих умовах особливу актуальність набуває проблема теоретичного обґрунтування формування системи стратегічного планування й вирішення методичних і практичних завдань щодо її реалізації на промислових підприємствах.

Система стратегічного планування на промислових підприємствах являє собою сукупність організаційно-економічних методів і прийомів, спрямованих на вирішення завдань адаптації підприємства до зовнішніх умов діяльності.

З метою більш повного охоплення всіх підсистем, що забезпечує ефективність її функціонування, запропоновано виділити шість підсистем: інформаційне забезпечення, прогнозування варіантів розвитку зовнішніх подій, оцінювання й вибір стратегічних рішень, організаційно-методичне забезпечення процесу планування, систему планів підприємства, оцінювання ефективності реалізації стратегічних планів.

Для здійснення стратегічного планування запропоновано таку структуру стратегічного плану промислового підприємства: опис основних цілей і пріоритетних напрямів діяльності; стратегія маркетингу; продуктова стратегія; виробничо-технологічна стратегія; стратегія розвитку виробництва; стратегічний фінансовий план; стратегія персоналу; оцінка ризику і страхування; додатки.

Запропонована вище структура стратегічного плану рекомендується для промислових підприємств, що мають досвід планової роботи, тому що організація подібної системи стратегічного планування вимагає використання великого обсягу інформаційних ресурсів, значних фінансових і трудових витрат, а також певних професійних навичок з планування.

У сучасних умовах господарювання підприємство не зможе ефективно функціонувати без розроблення і впровадження стратегії економічного розвитку. Вона визначає напрям діяльності організації, формулює місію та цілі, забезпечує ефективне використання наявних ресурсів. Якщо стратегічний план містить техніко-економічне обґрунтування та програму діяльності підприємства, то стратегія розвитку є дієвим інструментом для досягнення поставлених цілей в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Отже, стратегічне планування як найбільш важливий елемент стратегічного управління є необхідним інструментом досягнення підприємством своїх цілей, але в сучасних умовах, у посткризовий період постає проблема реалізації стратегічних планів, в свою чергу виникає проблема доцільності стратегічного планування як такого. Така ситуація спричинена рядом факторів, найголовнішим з них можна виділити постійну мінливість середовища. Така проблемна ситуація постала і перед українськими підприємствами, які знаходяться ще у більш несприятливому середовищі, зважаючи на нестабільність економічного та політичного становища в країні. А отже, основним способом вирішення цієї проблеми є постійне коригування стратегічних планів відповідно до зовнішніх умов, орієнтація на середньострокові цілі.

РОЛЬ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Лисенко І.С., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: ст. викладач кафедри економіки Забара.А.М.

З погляду управління персоналом, у системі якого первинним етапом є планування, прогнозування та маркетинг персоналу, «стратегічна система удосконалення механізмів управління (менеджменту) персоналом на підприємстві повинна ґрунтуватися у плановому порядку на чотирьох основних напрямках: плануванні потреби у персоналі; управлінні оплатою праці; системі регулювання персоналу; навчанні та підвищенні кваліфікації персоналу». Розгляд ролі мотивації праці в системі управління підприємством не можна звужувати лише до застосування засобів стимулювання праці. Враховуючи це, можна констатувати, що розвиток мотивації праці як такої, залежить від підрозділів підприємства, які реалізують усі функції в системі управління персоналом, а не займаються лише стимулюванням праці. При цьому головного значення набуває: мотивація праці у підрозділах, задіяних в системі управління персоналом; пошук шляхів щодо вмотивованості потенційних працівників на підприємстві, враховуючи пропозицію ринку праці; налагоджена взаємодія між працівниками структурних підрозділів, які зайняті виконанням функцій щодо вдосконалення системи управління персоналом, а саме: плануванням, прогнозуванням та маркетингом персоналу, наймом та обліком персоналу, умовами праці, налагодженням позитивних трудових відносин між працівниками, стимулюванням праці, розвитком кадрів, соціальним розвитком трудового колективу, розробленням організаційних структур управління, юридичним забезпеченням трудових стосунків, інформаційним забезпеченням із зовнішнім середовищем.

Мотивація - це процес стимулювання працівників до здійснення ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей підприємства. Мотивація необхідна для ефективного виконання прийнятих рішень і запланованих завдань.

Мотивація праці – це прагнення працівника задовольнити потреби (отримати певні блага) за допомогою трудової діяльності. У структуру мотивів праці входить:

- потреба, яку хоче задовольнити працівник;
- благо, що здатне задовольнити цю потребу;
- трудова дія, що необхідна для отримання блага;
- ціна, тобто витрати матеріального і морального характеру, пов'язані із здійсненням трудової дії.

Мотивація праці є потужним інструментом впливу на ефективність діяльності персоналу. З її допомогою можливо стимулювати окремого працівника до більш якісної роботи, а колектив – до більш згуртованих дій. Однією з найважливіших форм мотивації на підприємствах та організаціях є матеріальне стимулювання праці, яке являє собою процес формування і використання систем матеріальних стимулів праці та розподілу заробітної плати відповідно до дії закону розподілу за кількістю і якістю праці.

Політика винагороди за працю організовується так, щоб свідомі ініціатива працівника була спрямована на підвищення продуктивності праці, удосконалення своєї кваліфікації, надавала працівнику можливість збільшувати працею свій дохід.

Мотивуюча сила заробітку на українських підприємствах зростатиме за умов оптимізації зусиль з боку керівників. До найсприятливіших заходів та дій необхідно віднести:

- 1) покращення трудової дисципліни та організації праці, нормування праці через своєчасність та виваженість перегляду виробничих норм та нормативів;
- 2) зміну структури коштів і витрат виробництва через запровадження режиму підвищеної економії та ресурсозберігаючих технологій на користь оплати живої праці;
- 3) підвищення трудової кваліфікації працівників, обґрунтоване зменшення їх надлишкової чисельності;
- 4) гнучке використання: надбавок за складність і напруженість праці, премій за економію ресурсів, інновації та раціоналізаторство; винагород за підсумками кварталу, півріччя і року;
- 5) введення показників залежності розмірів заробітної плати від оцінки особистого внеску та ділових якостей конкретного працівника (коефіцієнтів трудової участі) тощо.

Головною метою, що спонукає людину до праці є потреба в одержанні коштів для задоволення своїх інтересів. Усвідомлена потреба перетворюється у свідому мету, що визначає поведінку працівника, його трудову активність. Хоча праця в Україні на сьогоднішній день розглядається, в основному, лише як засіб заробітку, можна припустити, що потреба в грошах буде рости до певної межі (що залежить від рівня життя), після якої гроші стануть умовою нормального життя, збереження людської гідності. У цьому випадку в якості домінуючих можуть виступити потреба у творчості, досягненні успіхів та інші.

Велика роль належить і статусній мотивації. Вона є внутрішньою рушійною силою поведінки, пов'язаною з прагненням людини посісти вищу посаду, виконуючи відповідальнішу і разом з тим складнішу роботу, працювати в сфері організації, яка вважається більш престижною, більш важливою для соціуму. Саме це пов'язане із прагненням людини користуватись авторитетом, стати неофіційним лідером, бути фахівцем своєї справи.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Лисенко І.С., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка і підприємства»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Ковальова О.М.

Зернове господарство є особливою галуззю агропромислового комплексу, що визначає в сучасних умовах рівень розвитку всього аграрного сектора економіки України. Серед базової сільськогосподарської продукції, яка гарантує продовольчу безпеку країни, зерно займає особливе місце. Це зумовлено винятково важливим його значенням безпосередньо для виготовлення висококалорійних продуктів харчування і насамперед хліба. У більшості країн світу хлібові, як основному продукту харчування населення, немає альтернативою.

Зерно використовується у вигляді хліба, крупи, макаронів, кондитерських виробів. Ці продукти відзначаються високими поживними та смаковими якостями, містять достатню кількість білків, вуглеводів, вітамінів, амінокислот та мінеральних солей. Водночас зерно головний і незамінний корм при виробництві тваринницької продукції. На корм використовується також побічна продукція вирощування зернових солома і полова. Кожна тваринницька галузь потребує великої кількості комбікормів, а такі галузі як свилярство і птахівництво, фактично не можуть існувати без комбінованих кормів, основою яких є зерно. Отже, розвиток та підвищення економічної ефективності зернового господарства — необхідна умова не тільки забезпечення населення продуктами харчування, а й підвищення ефективності виробництва інших видів продукції сільського господарства.

Економічна ефективність показує кінцевий корисний результат від застосування всіх виробничих ресурсів й визначається порівнянням одержаних результатів і витрат виробничих ресурсів.

Водночас при визначенні економічної ефективності виробництва продовольчого та фуражного зерна є певні особливості. Зокрема система показників економічної ефективності продовольчого зерна включає: урожайність, собівартість 1 ц зерна, затрати праці на 1 ц зерна або виробництво зерна з розрахунку на 1 люд.-год, ціна реалізації 1 ц, прибуток з розрахунку на 1 ц, рівень рентабельності.

Система показників економічної ефективності фуражного зерна включає: урожайність, вихід кормових одиниць та перетравного протеїну з 1 га посіву, собівартість 1 ц зерна, 1 ц корм, од., перетравного протеїну, затрати праці на 1 ц зерна, 1 ц корм, од., перетравного протеїну, ціну

У комплексі заходів підвищення економічної ефективності виробництва зерна найважливішим є поліпшення використання землі на основі підвищення її родючості і зростання врожайності сільськогосподарських культур. Ці завдання успішно вирішуються шляхом вирощування сільськогосподарських культур за технологією програмованих урожаїв з використанням досягнень науки, передової практики і забезпеченням високої якості праці. У передових господарствах України одержують зерна озимої пшениці по 55-60 ц/га, кукурудзи — 70-80.

Один із напрямів підвищення економічної ефективності виробництва зерна - впровадження комплексної механізації і автоматизації виробництва. Вирішення цієї проблеми сприяє насамперед підвищенню продуктивності праці в сільськогосподарському виробництві, що є основним якісним фактором економічного і соціального розвитку.

Розвиток та підвищення економічної ефективності зернового господарства — необхідна умова не тільки забезпечення населення продуктами харчування, а й піднесення ефективності виробництва інших видів продукції сільського господарства. Зміцнення матеріально-технічної бази галузі, впровадження інтенсивних технологій виробництва та прогресивних форм організації праці зумовили підвищення урожайності зернових культур та збільшення виробництва зерна. Водночас досягнутий рівень виробництва не забезпечує потреби України в зерні.

Істотне збільшення виробництва зерна та підвищення його економічної ефективності є необхідною умовою не тільки поліпшення забезпечення населення продуктами харчування, а й підвищення ефективності виробництва інших видів продукції сільського господарства. Зміцнення матеріально-технічної бази останнього, впровадження інтенсивних технологій виробництва, прогресивних форм організації праці, поліпшення матеріального стимулювання праці мають сприяти підвищенню врожайності зернових культур та збільшенню обсягів виробництва зерна.

Важливим фактором подальшого розвитку зернового господарства України є розвиток ринку зерна. Виходячи із законів ринкової економіки та специфіки зернопродуктового підкомплексу, розвиток ринку зерна повинен передбачати: надання господарської самостійності виробникам і створення умов для конкуренції учасникам ринкової торгівлі зерном і зернопродуктами; роздержавлення підприємств системи заготівлі, зберігання і переробки зерна та відміну хлібної монополії; зміну порядку формування і розподілу державних ресурсів зерна; перехід на економічні методи державного регулювання ринкових відносин. За таких умов основним завданням державного регулювання повинен бути захист інтересів виробників і споживачів зерна з метою забезпечення прибутковості виробників продукції та захисту інтересів споживачів за допомогою контролю еквівалентності цін на зерно і засоби виробництва, що постачаються виробникам, регулювання умов поставок зерна на ринок. Метою державного регулювання ринку зерна має бути підтримка функціонування ринкового механізму і коригування його розвитку в потрібному для України напрямі.

СУЧАСНІ СИСТЕМИ І МОДЕЛІ МОТИВАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ ПРАЦІ

Любочко І., студ. 2 курсу БТФ, спец. «Технологія виробництва і переробки продукції тваринництва»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Сапич Н.М.

В умовах посиленої інтернаціоналізації та глобалізації суспільства, невинного розвитку науки і техніки, все більшої значущості набирає вивчення особливостей мотивації ефективної праці. У ринковій економіці виживають лише ті підприємства, які не тільки правильно і компетентно зрозуміли вимоги ринку, організували виробництво конкурентоспроможної продукції, послуг, що користуються попитом, але й уміло здійснюють мотивацію висококваліфікованої творчої праці персоналу. Як ми знаємо, основою метою діяльності будь-якого підприємства є максимізація отриманого прибутку, однак варто не забувати, що лише вкладаючи зусилля ми можемо пожнати плоди нашої діяльності, саме тому оптимізація ефективності праці, удосконалення систем та моделей мотивації стають, за умов сучасної ринкової економіки, одними із тих факторів, що максимізують прибуток та раціоналізують процес створення товарів та послуг.

Проблема мотивації праці є не новою, і вже давно вивчається великою кількістю дослідчених учених та науковців. Однак, вона все ще залишається відкритою. Основною причиною такої ситуації є те, що неможливо створити ідеальну модель чи систему мотивації праці персоналу, адже той підхід, який може бути ефективним для даних конкретних умов, зовсім не обов'язково спрацює за іншої ситуації. Це ж стосується вирішення проблеми індивідуальної та колективної мотивації, адже підходити в цих двох випадках кардинально різняться.

Проте, можна визначити те, що є ядром самого поняття мотивація, ті фактори, які завжди впливають на психологію працівника, а отже і на його ефективність праці. Дослідники визначають термін мотивація як сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій. Ці сили можуть мати як зовнішнє, так і внутрішнє походження і змушувати людину свідомо чи не свідомо робити ті чи інші вчинки.

Отже, вся суть процесу мотивації полягає у якомого раціональному поєднанні цих зовнішніх та внутрішніх рушійних сил за даної конкретної ситуації. Основна специфіка мотивації полягає у виділенні тих речей, того статусу чи рівня заробітної плати, яку людина хоче досягнути та акцентуванню уваги на можливості втрати цих речей, тобто тут в силу входить відповідальність за досягнуте (перед собою, перед колективом, перед сім'єю та ін.). Відповідальність стає одним із головних чинників мотивації, коли працівник усвідомлює цінність того, що може бути втрачено чи то висока заробітна плата, чи поважний статус, чи керівна посада, тобто усі ті досягнення, які є плодами багаторічних вкладень праці та зусиль.

Саме на основі цієї думки можна поділити увесь процес мотивації на два великі етапи.

1. *Етап сходження.* Він полягає у заохоченні працівника: а) матеріально – збільшення зарплати, премії, винагороди, грошові заохочення і ін. б) психологічно – самовдосконалення, кар'єрний ріст, особисте задоволення від добре виконаної роботи, участь у прийнятті рішень на вищому рівні і ін.

2. *Етап відповідальності.* Даний етап базується на своєрідному страху втрати досягнутих благ, відповідальності в першу чергу перед собою за здобутки.

В Україні вирішальну роль у якісних змінах мотивації працівників різних сфер діяльності можуть мати такі фактори, як підвищення ціни на робочу силу, удосконалення системи управління працею, реформування організації оплати праці. У складній системі мотиваційного механізму фактор власності повинен розглядатися як один з великої кількості мотиваторів.

Система мотивації характеризує сукупність взаємозв'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства (організації). Система мотивації на рівні підприємства має базуватися на певних вимогах, а саме: надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці; узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх; створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників; підтримування в колективі атмосфери довіри, зацікавленості в реалізації загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками.

Усі підприємства застосовують найрізноманітніші способи та методи стимулювання працівників. Проте, перевагу віддають матеріальній мотивації. Обираючи систему мотивації, слід неодмінно враховувати потреби та інтереси працівників. Процес впровадження кожної системи повинен бути спрямований на досягнення певного результату – задоволених працівників, котрі віддані своїй роботі.

Формування ефективної моделі мотивації праці є першочерговим завданням, однак важливо створювати свою мотиваційну систему, яка б відповідала особливостям конкретного підприємства чи установи, керуючись при цьому загальноприйнятими правилами, адже успіх даного процесу в першу чергу залежить від якомого кращого поєднання зовнішніх та внутрішніх чинників мотивації.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Мазій І.М., ст. викл. кафедри економіки

Воробченко В.Ю., студ. 2 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»

Метою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання, незалежно від галузевої належності та форми власності, є отримання ним позитивного фінансового результату (прибутку) у розмірі, що задовольняє потреби власників. Прибуток – це абсолютний показник, що відображає позитивний фінансовий результат діяльності підприємства у вигляді перевищення суми доходів над сумою витрат, понесених для отримання цих доходів.

Рівень отриманого підприємством прибутку відображає всі виробничо-господарські процеси, що відбуваються під час його функціонування. Фінансовий результат є кількісним та якісним критерієм ефективності та якості існуючого менеджменту, технологій, продуктивності праці, рівня виробничих затрат на виробництво. Оскільки фінансовий результат є узагальнюючим показником, що характеризує ефективність виробництва і відображає аспекти його діяльності, вивчення питань аналізу фінансового результату є досить актуальним.

Питання аналізу фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання достатньо широко висвітлені в нормативних документах, а також науковій та навчально-методичній літературі. Узагальнення даної проблематики засвідчило, що вагомий внесок у теорію та практику аналізу фінансових результатів зробили Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, М.Я. Дем'яненко, Г.І. Кіндрацька, Г.Г. Кірейцев, М.Я. Коробов, М.М. Коцупатрий, Ю.С., Ю.Ю. Тютюнник, Чумаченко, А.Д. Шеремет та ін. Надаючи належне розробкам вітчизняних та зарубіжних вчених, слід зазначити, що багато теоретичних та практичних проблем все ж залишаються невирішеними. Серед них особливе місце займають розробка обґрунтованої системи показників аналізу фінансових результатів та визначення специфічних особливостей оцінки фінансових результатів в умовах аграрних підприємств [1].

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства [2].

Фінансовий результат – це економічний підсумок виробничої діяльності суб'єкта господарювання, виражений у вартісній (грошовій) формі. Окрім вартісного виміру результатів фінансово-господарської діяльності для користувачів інформації важливе значення мають відносні показники фінансових результатів – значення рентабельності, які характеризують відносний (у відсотках) ступінь прибутковості вкладеного капіталу в цілому і за його структурою, здійснених витрат чи отриманого доходу. Відносні показники на відміну від абсолютних величин дають змогу оцінити рівень отриманого прибутку в розрахунку на одиницю затрачених ресурсів і дозволяють порівнювати ефективність функціонування підприємств з різними обсягами виробництва (розмірами) [1].

Суспільство ніколи не було байдужим до витрат на досягнення того чи іншого успіху. В основі прогресу лежить підвищення ефективності виробництва. Тут розуміється економічна і соціальна результативність господарської діяльності. При знаходженні ефективності потрібно порівнювати очікувану цінність того, що буде отримано, з очікуваною цінністю того, що буде загублено. У практичних розрахунках цей показник знаходиться відношенням результатів виробництва до витрат.

Однак такий оціночний показник недосконалий. По-перше, він не характеризує виробленого продукту з точки зору його відповідності до суспільного попиту. По-друге, неодноразово у витратах сумуються прямі вклади і не оцінюються окремі наслідки. Для оцінювання такого важкого та багатогранного процесу як економічний процес одного показника недостатньо. Потрібна система вимірників для його різних сторін.

Ефективність виробництва — являє собою комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу (у зарубіжних країнах з розвиненою ринковою економікою для окреслення результативності господарювання використовують інший термін — продуктивність системи виробництва і обслуговування, під якою розуміють ефективне використання ресурсів при виробництві різноманітних товарів та послуг.

Отже, аналіз фінансово-економічних результатів діяльності підприємства є необхідною умовою ефективного управління доходами і витратами з метою збільшення прибутку та підвищення рентабельності. Від того, наскільки якісно проведено аналіз фінансових результатів, визначено основні чинники, що його забезпечують, залежить подальша результативність діяльності підприємства.

Література:

1. Дорогань Л.О., Дорошенко А.П. Основні напрями оцінки фінансових результатів аграрних підприємств / Л.О. Дорогань, А.П. Дорошенко // Фінанси України. – 2011. - № 2. – С. 105-108.
2. Мочаліна З.М., Поспелов О.В. Методичний інструментарій та сучасні проблеми аналізу фінансових результатів / З.М. Мочаліна, О.В. Поспелов // Науково-технічний збірник „Комунальне господарство міст”. – 2011. - № 98. – С. 221-227.

TOTAL QUALITY MANAGEMENT SYSTEM: PRIMARY ELEMENTS

Mazii I.M., Senior Lecturer of Economics Department
Zagorulko Bohdana, 3rd years student speciality "Management"

A core [definition of total quality management](#) (TQM) describes a management approach to long-term success through customer satisfaction. In a TQM effort, all members of an organization participate in improving processes, products, services, and the culture in which they work. The methods for implementing this approach come from the teachings of such quality leaders as Philip B. Crosby, W. Edwards Deming, Armand V. Feigenbaum, [Kaoru Ishikawa](#), and [Joseph M. Juran](#).

The Primary Elements of TQM. Total quality management can be summarized as a management system for a customer-focused organization that involves all employees in continual improvement. It uses strategy, data, and effective communications to integrate the quality discipline into the culture and activities of the organization.

- **Customer-focused.** The customer ultimately determines the level of quality. No matter what an organization does to foster quality improvement—training employees, integrating quality into the design process, upgrading computers or software, or buying new measuring tools—the customer determines whether the efforts were worthwhile.
- **Total employee involvement.** All employees participate in working toward common goals. Total employee commitment can only be obtained after fear has been driven from the workplace, when empowerment has occurred, and management has provided the proper environment. High-performance work systems integrate continuous improvement efforts with normal business operations. Self-managed work teams are one form of empowerment.
- **Process-centered.** A fundamental part of TQM is a focus on process thinking. A process is a series of steps that take inputs from suppliers (internal or external) and transforms them into outputs that are delivered to customers (again, either internal or external). The steps required to carry out the process are defined, and performance measures are continuously monitored in order to detect unexpected variation.
- **Integrated system.** Although an organization may consist of many different functional specialties often organized into vertically structured departments, it is the horizontal processes interconnecting these functions that are the focus of TQM.
 - Micro-processes add up to larger processes, and all processes aggregate into the business processes required for defining and implementing strategy. Everyone must understand the vision, mission, and guiding principles as well as the quality policies, objectives, and critical processes of the organization. Business performance must be monitored and communicated continuously.
 - An integrated business system may be modeled after the Baldrige National Quality Program criteria and/or incorporate the ISO 9000 standards. Every organization has a unique work culture, and it is virtually impossible to achieve excellence in its products and services unless a good quality culture has been fostered. Thus, an integrated system connects business improvement elements in an attempt to continually improve and exceed the expectations of customers, employees, and other stakeholders.
- **Strategic and systematic approach.** A critical part of the management of quality is the strategic and systematic approach to achieving an organization's vision, mission, and goals. This process, called strategic planning or strategic management, includes the formulation of a strategic plan that integrates quality as a core component.
- **Continual improvement.** A major thrust of TQM is continual process improvement. Continual improvement drives an organization to be both analytical and creative in finding ways to become more competitive and more effective at meeting stakeholder expectations.
- **Fact-based decision making.** In order to know how well an organization is performing, data on performance measures are necessary. TQM requires that an organization continually collect and analyze data in order to improve decision making accuracy, achieve consensus, and allow prediction based on past history.
- **Communications.** During times of organizational change, as well as part of day-to-day operation, effective communications plays a large part in maintaining morale and in motivating employees at all levels. Communications involve strategies, method, and timeliness.

These elements are considered so essential to TQM that many organizations define them, in some format, as a set of core values and principles on which the organization is to operate. When planning and implementing a total quality management system there is no one solution to every situation. Each organization is unique in terms of the culture, management practices, and the processes used to create and deliver its products and services. The TQM strategy will then vary from organization to organization; however, a set of primary elements should be present in some format.

UKRAINE ECONOMIC OUTLOOK 2015

Mazii I.M., Senior Lecturer of Economics Department
Skakun Ekateryna, 3rd years student speciality "Management"

Encouraging developments that began to materialize last month in crisis-hit Ukraine continue to appear. After a year-and-a-half-long downward economic spiral, GDP improved in the second quarter of 2015, suggesting that Ukraine's economy may be turning a corner. Moreover, industrial production recorded the best result in fourteen months in August and international reserves were at an almost-one-year high. In addition, Naftogaz, Ukraine's state-run oil and gas company, and Russia's Gazprom signed an agreement on 29 September to ensure fuel supplies to Ukraine throughout the winter. However, risks to Ukraine's economic recovery still loom. Russia, the second-largest holder of Ukrainian debt, has yet to accept the 27 August debt restructuring deal and is owed a USD 3 billion payment in December. While Ukraine modified the terms of its USD 18 billion debt-restructuring deal in September to appease holdout investors, it seems unlikely that Russia will accept the agreement.

Table 1 – Ukraine Economic Outlook [<http://www.focus-economics.com/countries/ukraine/>]

Index	2010	2011	2012	2013	2014	Index	2010	2011	2012	2013	2014
Population (million)	45.6	45.5	45.4	42.9	42.8	Inflation (PPI, annual variation in %)	20.9	19.0	3.7	-0.1	17.1
GDP per capita (USD)	2,983	3,586	3,813	4,195	3,016	Policy Interest Rate (%)	7.75	7.75	7.50	6.50	14.00
GDP (USD bn)	136	163	173	180	129	Stock Market (annual variation in %)	70.2	-45.2	-38.5	-8.6	28.8
Economic Growth (GDP, annual variation in %)	4.1	5.5	0.2	0.0	-6.8	Exchange Rate (vs USD)	7.97	8.01	8.05	8.24	15.82
Consumption (annual variation in %)	7.1	15.7	8.4	6.9	-9.6	Exchange Rate (vs USD, aop)	7.97	7.99	8.08	8.15	12.02
Investment (annual variation in %)	3.9	8.5	5.0	-8.4	-23.0	Current Account (% of GDP)	-2.2	-6.3	-8.2	-9.2	-4.1
Industrial Production (annual variation in %)	11.2	8.0	-0.5	-4.3	-10.1	Current Account Balance (USD bn)	-3.0	-10.2	-14.3	-16.5	-5.3
Retail Sales (annual variation in %)	10.1	13.7	13.7	5.6	-9.6	Trade Balance (USD billion)	-9.6	-18.0	-21.9	-22.1	-7.7
Unemployment Rate	8.1	7.9	7.8	7.4	9.3	Exports (USD billion)	47.3	62.4	64.4	59.1	50.6
Fiscal Balance (% of GDP)	-6.0	-1.8	-3.6	-4.3	-4.6	Imports (USD billion)	56.9	80.4	86.3	81.2	58.2
Public Debt (% of GDP)	40.1	36.4	36.7	39.9	70.3	Exports (annual variation in %)	27.4	31.9	3.3	-8.3	-14.5
Stock Market (annual variation in %)	23.1	14.2	13.1	17.5	5.4	Imports (annual variation in %)	33.9	41.3	7.3	-5.8	-28.4
Inflation Rate (CPI, annual variation in %, eop)	9.1	4.6	-0.2	0.5	24.9	International Reserves (USD)	34.6	31.8	24.6	20.4	7.5
Inflation Rate (CPI, annual variation in %)	9.4	8.0	0.6	-0.3	12.1	External Debt (% of GDP)	86.0	77.3	78.0	78.9	97.7

Despite the improvement in recent economic data, Ukraine's outlook continues to worsen. At its 29 October Monetary Policy meeting, the National Bank of Ukraine (NBU) decided to hold the discount rate unchanged at 22.00%. The move follows two consecutive rate cuts as the NBU eased its monetary policy stance to support Ukraine's economic recovery. In its accompanying statement, the Central Bank commented that economic activity recovered slightly in September, with improved performances in the agricultural and industrial sectors. In addition, the ceasefire has contributed to a recovery in the mining sector. Moreover, stabilization of the financial system is beginning to take hold, highlighted in September by the first reported growth in foreign currency deposits in two years. Despite these positive signs, the Bank emphasized that short-term inflation risks remain. The depreciation of the hryvnia earlier this year continues to contribute to inflationary pressures and a lower-than-expected harvest is likely to impact foodstuff prices in October. Against this backdrop, the Central Bank decided to hold the discount rate unchanged to anchor inflation expectations. However, the Bank added that "as an expected disinflationary trend takes hold, the National Bank of Ukraine will continue to ease monetary policy." The next monetary policy meeting is scheduled for 17 December. Specialists expect an average forecast of 20.60% for the NBU's discount rate this year. For 2016, panelists expect the discount rate to fall to 15.55%.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ

Макаренко С., студ. 2м курсу, ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц.. Сухоставець А.І.

Постановка проблеми. Виробництво та переробка олійної сировини відносяться до провідних галузей світового агропромислового виробництва. Насіння соняшнику та продукти його переробки — найбільш привабливі продукти на продовольчому ринку, попит на які постійно зростає. В Україні вони є традиційними видами продукції. Увага до проблеми підвищення економічної ефективності функціонування ринку насіння соняшника та продуктів його переробки викликана насамперед тим, що від успішного розв'язання її залежить зростання прибутку підприємств, підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та світовому ринках, забезпечення сталого розвитку агропромислового комплексу.

У зв'язку з великим обсягом попиту на насіння соняшника і високим рівнем рентабельності виробництва цієї культури відбулось значне розширення посівних площ соняшнику в Україні. Із точки зору агротехнології, розширення посівних площ під соняшником не є позитивним показником, що пов'язано з його біологічними властивостями як сільськогосподарської культури. Він вкрай виснажує ґрунт, у зв'язку з чим його доцільно повертати на попереднє поле лише через декілька років. Проте виробники соняшнику – з метою збільшення доходів в умовах високих цін на дану культуру – часто нехтують вимогами агротехніки, що призводить до значного зниження урожайності та погіршення стану ґрунтів. Постановою Кабміну № 164 від 11 лютого 2010 року затверджено нормативи оптимального співвідношення культур у сівоzmінах – для соняшника не менше ніж 7 років. Таким чином, отримання незмінного валового збору, який має задовольнити потреби олійних підприємств у сировині, можливе лише за умови підвищення урожайності. До того ж, в останні роки на ринку олійних культур підвищився рівень конкуренції за рахунок збільшення обсягів виробництва ріпаку і сої, а також імпорту пальмової та пальмо-ядрової олії. При цьому, соняшникова олія є більш дорогим продуктом споживання порівняно з соєвою та пальмовою. Вказані фактори потребують від вітчизняних аграріїв підвищення рівня економічної ефективності виробництва соняшника.

Останніми роками взаємозв'язок українського і світового ринків олійних культур та продуктів їх переробки стає все тіснішим, що пов'язано з поглибленням процесів міжнародного поділу праці та входженням України до числа світових лідерів з виробництва насіння соняшнику, соняшникової олії та шроту. Тому підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності України щодо олійно-жирової продукції та забезпечення її конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішніх ринках в умовах інтеграційних процесів набуває надзвичайно важливого значення. Економічні умови в сфері виробництва і переробки соняшнику залишаються недосконалими. Необхідна ефективна інтегрована система взаємодії на внутрішньому і зовнішньому ринках між сільгоспвиробниками і переробними підприємствами.

Для підвищення ефективності вирощування соняшнику, серед основних напрямів можна виділити: удосконалення регіонального розміщення посівів соняшнику виходячи з ботанічних і біологічних особливостей культури, технології вирощування, підбору ефективних засобів захисту; дотримання чергування соняшнику в полях сівоzmін; застосування інтенсивних технологій вирощування і збирання, що сприятиме зниженню витрат на одиницю продукції; впровадження високоврожайних гібридів з високим вмістом олії, залучення необхідних для розвитку галузі коштів та матеріальних ресурсів через пошук потенційних інвесторів та кредиторів; інтегрування в агропромислові та кооперативні формування для вирішення проблем виробництва і раціонального використання врожаю. Все це, в комплексі, сприятиме ефективному функціонуванню внутрішніх і зовнішніх ринків соняшнику та продуктів його переробки, а також попередить можливі подальші руйнівні процеси в галузі.

Для підвищення ефективності вирощування соняшнику, серед основних напрямів можна виділити: удосконалення регіонального розміщення посівів соняшнику виходячи з ботанічних і біологічних особливостей культури, технології вирощування, підбору ефективних засобів захисту; дотримання чергування соняшнику в полях сівоzmін; застосування інтенсивних технологій вирощування і збирання, що сприятиме зниженню витрат на одиницю продукції; впровадження високоврожайних гібридів з високим вмістом олії, залучення необхідних для розвитку галузі коштів та матеріальних ресурсів через пошук потенційних інвесторів та кредиторів; інтегрування в агропромислові та кооперативні формування для вирішення проблем виробництва і раціонального використання врожаю. Все це, в комплексі, сприятиме ефективному функціонуванню внутрішніх і зовнішніх ринків соняшнику та продуктів його переробки, а також попередить можливі подальші руйнівні процеси в галузі.

Отже, виробництво соняшнику є досить ефективним, але для подальшого його розвитку необхідно враховувати деякі особливості. Одним із шляхів підвищення ефективності виробництва соняшнику є впровадження сучасних технологій виробництва соняшнику.

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Макаренко А.О., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник : асистент кафедри економіки Рибалко Н.О.

Планування організаційно-технічного розвитку - це комплекс заходів щодо підвищення технічного рівня, організації управління виробництвом й працею, поліпшення використання діючого парку устаткування, створенню нових видів продукції й проведення науково-дослідних робіт. План організаційно-технічного розвитку (ОТР) може складатися на тривалу перспективу. План організаційно-технічного розвитку, що складений на один рік, включається як самостійний розділ у зведений тактичний план підприємства.

Заходи, що включені в тактичний план організаційно-технічного розвитку, оцінюються з позиції їх економічної або соціальної ефективності. Економічна ефективність цих заходів є основою для розроблення плану з праці й собівартості продукції. Фінансування заходів плану організаційно-технічного розвитку здійснюється за рахунок прибутку. При значних капітальних витратах потрібне економічне обґрунтування у вигляді бізнес-планів або інвестиційних проектів.

План ОТР — це перелік проектів чи заходів (із зазначенням назви й керівника проекту, строків початку та закінчення, бюджету, місця впровадження й очікуваних результатів), згрупованих у такі основні розділи:

1. Науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи. У цьому розділі подають перелік дослідницьких і конструкторських проектів, які виконуються в рамках інноваційної діяльності підприємства.

2. Підвищення якості продукції, сервісного обслуговування клієнтів. Цей розділ відображає довгострокові та поточні заходи підприємства щодо підвищення ступеня задоволення клієнтів якістю продукції та послуг, що надаються.

3. Підвищення техніко-технологічного потенціалу. У цьому розділі зводять усі технічні й технологічні новації, що підлягають впровадженню, разом із рутинними заходами з ремонту, модернізації, заміни устаткування й оснащення.

4. Заходи з охорони й оздоровлення навколишнього середовища. Передбачають заходи щодо скорочення шкідливих викидів в атмосферу, зменшення рівня забруднення землі та стічних вод, застосування екологічно безпечних технологій та устаткування і впровадження стандартів серії ISO.

5. Впровадження заходів з наукової організації праці.

6. Удосконалення планування й організації виробництва, функціональних та загально корпоративних систем управління підприємством.

7. Впровадження сучасних інформаційних технологій. Відображає застосування програмного забезпечення та інформаційних технологій в операційній і управлінській діяльності.

За окремими напрямками плану організаційно-технічного розвитку можуть складатися цільові комплексні програми. Фактори, що забезпечують економічний ефект від впровадження різних напрямків плану організаційно-технічного розвитку: створення, освоєння нової й підвищення якості продукції, що випускається; впровадження прогресивної технології, механізація й автоматизація виробничих процесів; вдосконалення організації управління й виробництва; вдосконалення організації праці; поліпшення експлуатації устаткування.

Заходи і забезпечуваний ними економічний ефект залежать від особливості зовнішнього й внутрішнього середовищ підприємства на момент розроблення плану організаційно-технічного розвитку. Оскільки тактичний план організаційно-технічного розвитку реалізує напрямок технічної стратегії підприємства, окремі заходи включають у план як (продовження або завершення) почату в попередні роки реконструкцію або технічне переозброєння.

Реконструкція охоплює всі підрозділи підприємства. До неї відносять здійснюване за єдиним проектом повне або часткове переустаткування підприємства або перебудову виробництва (при цьому спорудження нових і розширення основних цехів не передбачається, але можливо у разі необхідності розширення і будівництво нових об'єктів допоміжного й обслуговуючого призначення).

Технічне переозброєння — це комплекс заходів щодо підвищення техніко-економічного рівня окремих виробничих цехів і ділянок на основі впровадження передової техніки, технології, заміни фізично й морально зношеного устаткування. Метою технічного переозброєння є інтенсифікація виробництва. Інтенсифікація виробництва - це досягнення більш високих техніко-економічних результатів на діючих площах. Реконструкція й технічне переозброєння зв'язані, як правило, з більшими капіталовкладеннями, та їх ефективність обґрунтовується бізнес-планом підприємства.

Отже, кожен захід плану організаційно-технічного розвитку підтверджується розрахунками його економічної доцільності. У зв'язку із цим у спеціальних формах цього плану передбачається графа із зазначенням конкретних економічних результатів від реалізації заходів: економія кількості, матеріальних витрат, собівартості продукції. Ці розрахунки є основою при розробленні плану із зростання продуктивності праці й зниження собівартості продукції за рахунок основних техніко-економічних факторів підвищення ефективності виробництва.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Мозгов Б.Г., студ. 4 курсу АГР, спец. «Захист рослин»

Науковий керівник: ст. викладач кафедри економіки Ільченко О.В.

Виробництво соняшнику, як найбільш поширеної олійної культури, є наразі стратегічно важливою проблемою для розвитку національної економіки України. Незважаючи на складність сучасного економічного стану сільського господарства України, підприємства, що займаються виробництвом переробкою олійних культур, насичують ринок своєю продукцією і мають змогу нарощувати виробництво.

Світовий ринок олійної продукції на сучасному етапі набув стрімкого розвитку, що зумовлено як зростанням харчового попиту на олію та жири рослинного походження, так і застосуванням олійної сировини в технічних цілях. Споживання олійних культур у світі має тенденцію до зростання. За останній досліджуваний період попит на олійні культури перевищував 455 млн т, що більше на 20 % за середньорічний показник останніх десяти років.

Україна посідає за валовим збором соняшнику одне з провідних місць у світі. Популярність цієї культури пояснюється значним виходом олії з одиниці площі (близько 750 кг/га в середньому по Україні). На соняшникову олію припадає 98 % загального виробництва олії в Україні.

Основними виробниками соняшнику в Україні є середні та великі сільськогосподарські підприємства, на які в 2014 р. припадало 74,1 % виробництва всього соняшнику. Виробництво соняшнику в Україні має тенденцію до зростання: впродовж останніх трьох років виробляється 6,4–8,6 млн т соняшнику щорічно. Так, у 2014 р. виробництво даної культури зросло на 65,4 % порівняно з 2009 р., а посівні площі під соняшником за аналогічний період збільшилися на 21,0%.

За підсумками 2014 р., сільськогосподарські підприємства – виробники соняшнику отримали майже 8 млрд грн прибутку від цієї галузі, що забезпечило рентабельність виробництва соняшнику на рівні близько 37 %.

Зауважимо, що високе зростання цін на насіння соняшнику призводить до зниження економічної доцільності використання соняшникової олії й заміни її більш дешевими видами – пальмовою і, частково, кукурудзяною.

Незважаючи на це, за обсягами переробки олійних культур у 2009–2014 рр. на першому місці знаходиться соняшник, на другому – ріпак і соя. Обсяги реалізації насіння соняшнику за 2009–2014 рр. наведені на табл. 1.

Табл. 1

Рентабельність виробництва та реалізації соняшнику в Україні у 2009–2014 рр.

Найменування показників	Роки						2014 р. у порівнянні (+;-)	
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2009 р.	2013 р.
Кількість реалізованої продукції, тис. т.	4678,7	4957,4	5023,7	6813,0	7275,3	7737,5	3058,8	462,3
Повна собівартість реалізованої продукції, млн. грн.	6278,7	9115,8	10320,9	16782,0	20274,3	21814,8	15536,1	1540,5
Виручка від реалізації, млн. грн.	8877,9	15011,2	16200,8	24465,1	25753,4	29767,4	20889,5	4014,0
Прибуток млн. грн.	2599,2	5895,4	5879,9	76830,8	5479,1	7952,5	5353,3	2473,4
Собіварність 1 ц. грн.	134,2	183,8	205,4	246,3	278,7	281,9	147,7	3,2
Середня ціна реалізації 1 ц. грн.	189,7	302,8	322,5	359,1	353,9	384,7	195,0	30,8
Рівень рентабельності, %	41,4	64,7	57,0	45,8	27,0	36,5	-4,9	9,5

Також, досліджуючи наповнення вітчизняного ринку соняшниковою олією, незважаючи на зниження обсягів переробки соняшнику в Україні за окремі роки, досліджуваного періоду, основною все ж залишається тенденція до зростання валового і товарного виробництва.

Отже, соняшник є однією із найпоширеніших та найбільш рентабельних сільськогосподарських культур в Україні. Він знаходиться на першому місці серед олійних культур за обсягами виробництва та переробки. Виробництво даної культури є досить рентабельним для сільськогосподарських товаровиробників і не потребує значних додаткових затрат. Саме тому все більшого значення набуває науково обґрунтоване дотримання сівоzmіни у процесі вирощування соняшнику чим досягається висока урожайність культури із високою рентабельністю.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ СОРТІВ КАРТОПЛІ В УМОВАХ ННБК СНАУ

Назаренко Ю.О., студ. 4 курсу ФАТП, спец. «Агрономія»
 Науковий керівник: ст. викладач Ільченко О. В.

Картопля належить до найважливіших сільськогосподарських культур. Це винятково важливий продукт харчування. Цінність картоплі визначається високими смаковими якість та сприятливим для здоров'я людини хімічним складом. Крім того, вона є цінною технічною культурою, що використовується в промисловості для виробництва крохмалю та спирту. Саме тому дуже важливим є вивчення виробництва цієї культури в Україні, визначення економічної ефективності. На основі проведених досліджень потрібно зробити шляхи усунення недоліків, які спричиняють збитковість або низьку ефективність галузі картоплярства.

Економічно ефективний розвиток галузі картоплярства можливий лише при збільшенні виробництва і підвищенні якості виробленої продукції, а відповідно й більшій ціні при одночасному зменшенні витрат праці і матеріальних засобів на одиницю продукції.

Важливим показником є врожайність сортів картоплі. Найбільш врожайним виявився сорт Довіра, менш продуктивним – сорт Ювілейна. В даних сортів вона коливається від 23,7 до 27,2 т/га. Формування урожайності картоплі проявляється через дію внутрішніх та зовнішніх екологічних факторів на елементи структури врожаю – кількість бульб під рослиною та середню масу однієї бульби.

Не менш важливим при ефективності вирощуванні картоплі є її собівартість та рентабельність. Протягом останніх років у зв'язку із збільшенням вартості матеріальних витрат, амортизаційних відрахувань та відрахувань на державне соціальне страхування собівартість виробництва картоплі зростає. Саме від неї залежить прибутковість та рівень рентабельності галузі. На час досліджень спостерігався значний ріст собівартості продукції, що є негативним фактором для подальшого ефективного господарювання.

Таблиця 1

Економічна ефективність вирощування середньостиглих та середньопізніх сортів картоплі в умовах ННБК СНАУ за 2014-2015 рр.

Найменування показників	Сорти						
	Тетерів	Довіра	Палітра	Віриня	Промінь	Надійна	Ювілейна
Урожайність, т/га	25,5	27,2	24,5	26,1	24,1	24,5	23,7
Виробничі витрати, грн./ га	39100	41707	37567	40020	36953	37567	36340
Вихід товарної продукції:-%	91	94	89	92	88	89	85
- ц/га	23,2	25,6	21,8	24,0	21,2	21,8	20,1
Ціна реалізації, грн./т	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
Виручка, грн./га	58013	63920	54513	60030	53020	54513	50363
Прибуток, грн./га	18913	22213	16946	20010	16067	16946	14023
Рівень рентабельності, %	48,4	53,3	45,1	50,0	43,5	45,1	38,6

Вирощування сортів картоплі за 2014-2015 роки характеризується високою рентабельністю за рахунок перевищення ціни реалізації в порівнянні із собівартістю одиниці продукції. Так, при середній ціні реалізації 250 грн./ц картоплі та собівартості 153,33 грн./ц, прибуток складає 96,67 грн./ц, а в розрахунку на 1 га – відповідно по сортах від 12258 до 23880 грн./га. Рівень рентабельності складає 38,6-53,3%.

Серед досліджуваних сортів найвищий рівень економічної ефективності досягається по сорту Довіра, де урожайність є найвищою 27,2 т/га і виручка з одного гектару посадки картоплі – найбільша 63,9 тис. грн., що й забезпечило найвищий прибуток 22,2 тис. грн./га і рівень рентабельності 53,3%.

Так, для збільшення прибутковості потрібно підвищувати врожайність картоплі та збільшувати вартість товарної продукції. Навіть при значних виробничих витратах на вирощування в сучасних умовах господарювання картоплярство відзначається високим рівнем економічної ефективності.

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ОСНОВА МАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Нарейка А.В., студ. 2м курсу ФЕiМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: ст. викладач кафедри економіки Забара.А.М.

Необхідною умовою ефективного виробництва є суворе дотримання строків виконання робіт і технологічних умов, раціональне використання ресурсів виробництва та досягнення високих результатів. Це можливо лише за умов зацікавленості безпосередніх виконавців, еквівалентом якої є їх оплата праці.

Основою матеріальної мотивації при суспільному розподілі матеріальних благ є заробітна плата, яка ґрунтується на її раціональній організації. Усе це охоплює широке коло відносин людини у процесі її трудової поведінки на виробництві та соціальному житті. Оскільки мотиваційний механізм праці в сільському господарстві має значні резерви та потенціал розвитку й при створенні сприятливих умов дає можливість його реалізувати й забезпечити життєво необхідні інтереси та потреби людини.

В умовах ринкових відносин матеріальна мотивація залишається ведучою. Вона реалізується через систему оплати робочої сили, доходів від власності і соціальних надходжень громадян. Заробітна плата продовжує виконувати головну роль у відносинах розподілу.

Матеріальна зацікавленість сільськогосподарських працівників незалежно від форми господарювання та галузі визначається рівнем оплати праці, що задовольняє працівника. Основою матеріальної мотивації є заробітна плата, яка ґрунтується на її раціональній організації. Дана система стимулювання повинна спонукати працівника до високоякісного виконання завдання у визначений термін, а також стимулювання зростання продуктивності праці.

Серед основних систем оплати праці ТОВ „Зоря-2014” для основного персоналу застосовують погодинно-преміальну. Припускаючи, що працівник понад заробіток по тарифній ставці (окладові) додатково одержує премію за досягнення визначених кількісних і якісних показників.

Основна заробітна плата є обов'язковою нагородою працівникові за виконану роботу у відповідності з типовими галузевими нормами праці, відрядними та погодинними розцінками для робітників, посадовими окладами для службовців.

Розмір основної заробітної плати встановлюється в залежності від кваліфікації, складності, умов праці з дотриманням норм і гарантій, визначених чинним законодавством, і галузевою угодою.

Працівникам, які зайняті у виробництві соняшнику видається заробітна плата за обсяг виконаних робіт по відрядним розцінкам виходячи із тарифних ставок та норм виробітку.

Також можлива (на окремих видах робіт) погодинна оплата праці робітників за відрпрацьований час. Ця оплата проводиться по денним тарифним ставкам, розряду, обсягу і якості виконаної роботи.

Працівникам рілничої бригади проводиться підвищена оплата праці (за рахунок премії в % тарифу) на таких важливих видах сільськогосподарських робіт:

- на посівних роботах до 25%;
- збиранні соняшнику до 15%.

Такі відрядні підвищені розцінки застосовуються при умові якісного виконання норм виробітку і в агротехнічно визначені строки.

Результативним показником ефективності використання трудових ресурсів, а отже, додатковим резервом поліпшення забезпеченості ними підприємства є продуктивність праці. Для сільського господарства і досліджуваного підприємства, підвищення продуктивності має виключно важливе значення, оскільки, як було сказано раніше, тут спостерігається тенденція скорочення чисельності працюючих. У цих умовах нарощувати обсяг виробництва продукції можна лише за рахунок підвищення продуктивності праці.

Система мотивації на рівні підприємства має базуватися на певних вимогах, а саме:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх. Це передбачає справедливий розподіл доходів залежно від ступеня підвищення продуктивності праці;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;
- забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників, тобто створення програм навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікації;
- підтримування в колективі атмосфери довіри, заінтересованості в реалізації загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Нарейка А.В, студ.1 м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємництва»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Сапич Н.М

Основною олійною культурою, що вирощується в Україні. Є соняшник. У складі всіх олійних культур він займає 70% посівної площі, а також 85% валового збору. Із насіння соняшнику виробляється приблизно дві третини всієї рослинної олії.

Соняшник широко використовують і як кормову культуру. Його зелену масу в суміші з бобовими та іншими культурами застосовують для годівлі великої рогатої худоби, а також силосують.

В середньому, з 1 га посіву соняшнику при врожайності 20 ц/га можна одержувати до 10 ц. олії, 8 ц. шроту або макухи, 12 ц. сухих кошиків, 4ц. лузги, 35-40 кг меду.

Соняшник - одна з прибуткових технічних культур України з найвищим рівнем рентабельності серед сільськогосподарських культур. Так, у 2014 році від реалізації насіння соняшнику господарства суспільного сектору отримали 625,6 млн. грн. прибутку, тому він посідає особливе місце в економіці та формуванні експортного потенціалу країни. Порівняно високий рівень рентабельності вирощування цієї культури, що зумовлено мінімальними виробничими витратами і порівняно високою реалізаційною ціною, стимулював значне розширення посівних площ.

Основними виробниками соняшнику є Дніпропетровська, Запорізька, Донецька, Луганська, Кіровоградська та Харківська області, що забезпечують дві третини всього валового виробництва соняшнику на Україні.

Економічна ефективність виробництва соняшника визначається відповідно як ефективність народногосподарська, тому стосується галузей і виробництва окремих продуктів, а також господарської діяльності сільськогосподарських підприємств і окремих заходів. Залежно від цього використовують різні економічні показники, які повинні бути органічно взаємозв'язані і відповідати критерію ефективності. Вони не можуть бути єдиними для оцінки рівня народногосподарської ефективності сільського господарства і госпрозрахункової ефективності окремих його галузей і видів продукції, агротехнічних, зооветеринарних і організаційно-економічних заходів, впровадження науки і передової практики.

Важливим напрямом зростання ефективності сільськогосподарського виробництва є підвищення рівня забезпеченості господарств основними і оборотними фондами та поліпшення їх використання. Із зростанням фондооснащеності сільськогосподарського виробництва відбувається підвищення його ефективності, проте спостерігається деяке зниження фондовіддачі. Тому очевидне значення раціонального використання машинно-тракторного парку, автомобілів, виробничих приміщень і їх обладнання, кормів, насіння, мінеральних добрив та інших засобів виробництва. На рівень ефективності виробництва в господарствах істотно впливають склад виробничих фондів, співвідношення основних виробничих фондів і оборотних засобів, частка технічних засобів в основних виробничих фондах. Підвищення віддачі основних фондів є одним з головних факторів інтенсивного розвитку сільськогосподарського виробництва і зростання його ефективності.

У системі заходів зростання економічної ефективності сільськогосподарського виробництва щільне місце займає підвищення якості продукції. Поліпшення якості сільськогосподарської продукції має велике економічне і соціальне значення, воно рівнозначне збільшенню виробництва продукції.

Підвищення ефективності виробництва і досягнення більш високих кінцевих результатів нерозривно пов'язані з проблемою якості, розв'язання якої вимагає вдосконалення технології виробництва сільськогосподарської продукції і збільшення потужностей для її переробки і зберігання. За рахунок використання резервів поліпшення якості та збереження виробленої продукції можна на 20—30 % підвищити рівень її споживання, що сприятиме більш повному задоволенню потреб населення в продуктах харчування.

Шляхи підвищення ефективності виробництва соняшника, які забезпечують збільшення обсягів виробництва продукції і зменшення витрат на її одиницю, передбачають комплекс таких основних заходів:

- поліпшення використання землі та підвищення її родючості; - впровадження комплексної механізації і автоматизації виробництва; - поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва на основі міжгосподарської кооперації і агропромислової інтеграції; - раціональне використання виробничих фондів і трудових ресурсів; - впровадження інтенсивних і ресурсозберігаючих технологій та індустріальних методів виробництва; - підвищення якості і збереження виробленої продукції; - широке використання прогресивних форм організації виробництва і оплати праці на основі колективного, сімейного і орендного підряду та оренди як прогресивної форми господарювання; - розвиток сільськогосподарського виробництва на основі різноманітних форм власності і видів господарювання і створення для них рівних економічних умов, необхідних для самостійної та ініціативної роботи.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА

Некипілий М., студ. 1 м курсу ФЕiМ, спец. «Економіка підприємництва»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Сапич Н.М

Серед галузей рослинництва найважливішою є зернове господарство. Виробництво зернових культур традиційно займає лідируючі позиції в структурі виробництва продукції рослинництва і загалом усього сільськогосподарського виробництва України. Зернове господарство формує продовольчий фонд, постачає фуражне зерно тваринництву, створює резервні державні запаси зерна і дає продукцію на експорт. Україна належить до країн зі значними обсягами виробництва зерна. Виробництво зерна в нашій країні коливається від 24-56,7 млн. т. При цьому, з порівняння урожайності сільськогосподарських культур в Україні та країнах ЄС і США випливає, що урожайність основних культур в Україні відстає від країн ЄС удвічі, від США – в 1,5 рази. Значне відставання спостерігається також щодо якості, трудо-, енерго- і капіталомісткості продукції. Фермери країн ЄС і США досягли високої продуктивності землі, насамперед, за рахунок впровадження інтенсивних технологій, сучасної техніки та внесення в ґрунти великих доз мінеральних добрив. Все це забезпечує високу якість та конкурентоспроможність продукції в цих країнах. Україні дуже складно конкурувати на світовому ринку у виробництві окремих видів продукції. Адже собівартість їх виробництва вітчизняними сільгоспвиробниками завжди вища, ніж в інших країнах. Причинами низької конкурентоспроможності продукції зерна в Україні, є загальнодержавна трансформаційна економічна криза, диспаритет цін, розпад сформованих економічних, виробничих і технологічних зв'язків між окремими ланками продуктових підкомплексів, відсутність фінансів, низький рівень менеджменту на підприємствах, слабе державне регулювання тощо. Всі вищезгадані та інші проблеми стримують розвиток конкурентоспроможного потенціалу підприємств зернового підкомплексу.

Аналізуючи конкурентоспроможність окремого підприємства, необхідно враховувати сукупність регіональних факторів. Базовою основою результативного функціонування підприємства як системи є регіональна політика, концепція розвитку та його цільова спрямованість. Не менш важливими факторами є особливості природно-кліматичних умов, зональна спеціалізація, рівень фінансового, матеріально-технічного та трудового забезпечення регіону.

Для визначення конкурентоспроможності підприємства з виробництва зерна, доцільно провести комплексну оцінку, в основі якої визначити групи показників: посівна площа, урожайність, середня ціна реалізації, рівень рентабельності.

Комплексна оцінка конкурентоспроможності має проводитися за етапами:

1). Аналіз показників виробничої діяльності. Цю групу формують показники: площа ріллі (тис. га), урожайність зернових (ц/га); середня ціна реалізації (грн/т), рівень рентабельності (%).

2). Аналіз показників маркетингової діяльності. Групу цих показників сформовано такими показниками, як: валовий збір (тис. т), обсяг реалізованої продукції (тис. т).

3). Аналіз за основними показниками забезпеченості регіону (матеріально-технічне і фінансове забезпечення): забезпеченість сільськогосподарською технікою (наявність зернозбиральних комбайнів на 1000 га, шт.)

4). Аналіз природо-кліматичних умов.

Не менш важливим для підприємства є фінансова підтримка з боку держави. Головною метою державної фінансової підтримки є стимулювання ефективності та підвищення конкурентоздатності сільськогосподарського виробництва, аграрного підприємництва та розвиток соціального стану села. Державна підтримка сільського господарства в Україні охоплює бюджетне фінансування програм і заходів, які спрямовуються на розвиток галузі, пільговий режим оподаткування, часткову компенсацію процентних ставок за користування кредитами комерційних банків, компенсацію лізингових платежів, списання безнадійної заборгованості перед бюджетом та ін. Бюджетні кошти необхідні для підтримки процесу розширеного відтворення в сільському господарстві; для стримування інфляційних процесів і захисту інтересів споживачів сільськогосподарської продукції

Крім прямої бюджетної підтримки виробників сільськогосподарської продукції важливим фактором росту ефективності виробництва, в т.ч. в зерновій галузі, є розвиток ринку фінансових послуг через формування кредитної інфраструктури й удосконалення кредитних механізмів, розвиток системи страхування. Напрямок підвищення конкурентоспроможності підприємства має ґрунтуватися на застосуванні передових технологій, використанні високопродуктивних сортів зернових, пристосованих до місцевих умов, оптимізації розміщення виробництва зерна з урахуванням ґрунтово-кліматичних умов і матеріально-технічного забезпечення, вдосконаленні відповідно до цього структури і сівозмін посівних площ. Для аналізу конкурентоспроможності підприємства, необхідно враховувати сукупність факторів, базовою основою яких є регіональна політика, концепція розвитку та його цільова спрямованість. а також доцільно провести комплексну оцінку, в основі якої визначення групи показників (площа ріллі, урожайність зернових, валовий збір, рівень рентабельності), в тому числі показників маркетингової діяльності (середня ціна реалізації, обсяг реалізованої продукції) і аналіз за основними показниками забезпеченості підприємства (матеріально-технічне і фінансове).

ТВАРИННИЦТВО ЯК ОСОБЛИВА ГАЛУЗЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Нечитайло Д., студ. 2 курсу БТФ, спец. «Технологія виробництва і переробки продукції тваринництва»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Сапич Н.М.

Тваринництво - особлива галузь сільського господарства, стан розвитку якої вагомо впливає на економічний потенціал АПК країни, на всі сфери суспільного виробництва. Тваринництво забезпечує населення високоякісними, калорійними, дієтичними і вітамінізованими продуктами харчування, а промисловість - сировиною. Екологічне значення полягає в забезпеченні землеробства органічними добривами, внесення у ґрунт яких повертає в природу значну кількість органічної маси, сприяє підвищенню його родючості, вмісту гумусу, розвитку мікрофлори, інтенсифікації ґрунтотворного процесу і кругообігу речовин в природі.

Нестабільність соціально-економічної ситуації, низький рівень концентрації капіталу в аграрній сфері, диспаритет цін між сільськогосподарською продукцією і продукцією промисловості та його наслідки зумовили хронічні негаразди в цій галузі аграрного виробництва.

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

Скотарство, як найбільш складна і надзвичайно важлива галузь сільського господарства, є найважливішим індикатором стану тваринницької галузі. Вона ґрунтується на розведенні великої рогатої худоби. В галузі зосереджено 65% умовного продуктивного поголів'я худоби. Головна її продукція - м'ясо і молоко. Залежно від того визначають такі напрями спеціалізації скотарства: молочний, молочно-м'ясний, м'ясний і м'ясомолочний.

Після розпаду СРСР зруйнування інфраструктури сільського господарства в Україні, як і економіки країни в цілому, призвело до негативних явищ в українській тваринницькій галузі. Зниження рентабельності виробництва яловичини змусило великі сільськогосподарські підприємства, на які в радянський час припадала лівова частка поголів'я ВРХ, відмовлятися від вирощування худоби як від нерентабельного виду бізнесу. Особисті селянські господарства обмежені в можливостях нарощення обсягів виробництва яловичини та молока. Інтенсивний розвиток скотарства можливий тільки за розвитку великих сільськогосподарських підприємств.

До негативних тенденцій в розвитку скотарства України також потрібно віднести зниження продуктивності поголів'я. Завдяки ряду організаційно-господарських заходів вдалося частково відновити потенціал сільськогосподарських тварин та підвищити їх продуктивність. Одним із базових факторів для успішного розвитку скотарства є кормовиробництво. Організація кормової бази включає певну систему виробництва і використання кормів, що характеризується відповідною структурою посівних площ кормових культур, технологією виробництва, заготівлі, зберігання і приготування кормів. Відбулося скорочення посівних площ під кормові культури. Ця тенденція негативно вплинула на створення міцної кормової бази для скота. Адже сіяні кормові культури займають вагомe місце в раціоні ВРХ. В Україні залежно від природних умов та від характеру і структури кормовиробництва застосовують в основному три способи утримання стада: прив'язний, безприв'язний із вільно вигульним утриманням на глибокій підстилці і безприв'язно боксовий.

Також, є такі важливі галузі тваринництва як: свинарство, птахівництво, вівчарство, конярство, бджільництво, кролівництво та рибицтво.

Сьогодні галузі, об'єднані загальним поняттям «українське тваринництво», розвиваються досить різнопланово, як в цілому по Україні, так і на підприємствах різного типу.

Незважаючи на великий потенціал України в розвитку тваринництва, а саме наявність сприятливих природно-кліматичних, земельних, трудових ресурсів тощо, дана галузь сільського господарства перебуває в досить тяжкому стані. В умовах світової кризи вітчизняне скотарство потребує ще більш ефективного державного захисту.

Тому, проаналізувавши ситуацію в тваринництві, можна зробити висновок про негативні тенденції в розвитку скотарства, а саме: скорочення поголів'я тварин, вагомe зниження продуктивності худоби, погіршення її яксного складу. Звичайно, дані обставини спричинили погіршення якості продукції ВРХ та зменшення об'ємів виробництва, а звідси і споживання цінних продуктів харчування.

Тваринники, як будь які виробники, при нерентабельному виді бізнесу розраховують на значну підтримку з боку держави. Але, як свідчить досвід досліджень, величина фінансової підтримки з боку держави не є гарантом успішності в виробництві продукції ВРХ. Тому залишається широке поле для досліджень механізмів державної підтримки розвитку тваринництва з метою відновлення потенціалу галузі та забезпечення населення продуктами харчування, а країну - стабільними міжнародними позиціями.

ВИРОБНИЦТВО І ЗМЕНШЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА

Нечитайло М., студ. 2 курсу БТФ, спец. «Технологія виробництва і переробки продукції тваринництва»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Сапич Н.М.

Тваринництво є важливою галуззю сільського господарства, що дає більше половини його валової продукції. М'ясо, молоко, яйця представляють основні продукти харчування населення і є головними джерелами постачання незамінного білка. Неможливо без них забезпечити високий рівень харчування. Тваринництво забезпечує населення цінними видами сировини, такими як: вовна, шкіра, смушки і т.п. Розвиток тваринницьких галузей дозволяє продуктивно використовувати в сільському господарстві трудові та матеріальні ресурси протягом року. У галузях тваринництва споживаються відходи рослинництва, створюються цінні органічні добрива - гній і гнойова жижа.

Важливе завдання розвитку тваринництва полягає в підвищенні якості продукції. Цьому сприяють науково-обґрунтовані норми годівлі тварин, поліпшення технічного оснащення ферм, методи селекції, матеріальне стимулювання працівників за підвищення якості продукції. Загальні завдання, які необхідно вирішувати в галузі тваринництва, полягають у тому, щоб забезпечити зростання продуктивності і поголів'я худоби і на цій основі збільшувати обсяги виробництва високоякісної продукції при найменших затратах праці і коштів.

Виробництво продукції сільського господарства пов'язане з використанням виробничих ресурсів галузі - матеріальних, трудових, водних, земельних, в процесі якого вони частково або повністю споживаються, а їх вартість переноситься на створену продукцію. Сукупність спожитих і перенесених на продукцію виробничих ресурсів становить витрати її виробництва. Витрати виробництва підприємства складаються з витрат на оплату праці, оплата за землю та вартості спожитих ресурсів - річного зносу основних засобів - машин, устаткування, а також коштів, спожитих у процесі виробництва - кормів, добрив, насіння, пального. Ці витрати є частиною вартості продукції.

Економічною основою собівартості є витрати виробництва продукції. Звідси собівартість - це сукупність поточних, тобто щорічних витрат підприємства на виробництво і збут продукції, виражена в грошовій формі. Робимо висновок, що виробництво і собівартість продукції тваринництва є актуальною проблемою.

Собівартість продукції - це виражена в грошовій формі та частина її вартості, яка відшкодовує витрати підприємства на споживання засобів виробництва (уречевлена праця і оплата праці співробітників). Планування обліку витрат та обчислення собівартості сільськогосподарської продукції сприяють підвищенню економічної ефективності виробництва.

Вся маса матеріальних благ, вироблених за певний відрізок часу у підприємстві, становить його валовий продукт. Частина вартості валового продукту, яка залишається після відшкодування спожитих засобів виробництва, є валовим доходом. Чистий дохід являє собою частину валового доходу, яка залишається після відрахування новоствореної вартості (витрат на оплату праці). Відповідно у вартість продукції входять: вартість спожитих засобів виробництва (уречевлена праця); вартість продукту, створеного необхідною працею (оплата праці); вартість продукту, створеного додатковою працею (чистий дохід). Собівартість продукції включає тільки витрачені засоби виробництва і продукт, створений необхідною працею.

Величина виробничих витрат на одиницю продукції залежить від багатьох факторів: спеціалізації, розміру й інтенсивності виробництва, ефективності використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, природних умов тощо.

У сільськогосподарському виробництві розрізняють кілька видів собівартості. Індивідуальна собівартість визначається на кожному підприємстві. По окремих видах продукції її рівень залежить від місцевих агрономічних, зоотехнічних, технічних, організаційно - економічних і природних умов. Суспільна собівартість розраховується за сукупністю підприємств і відображає середні витрати на виробництво продукції. Розрізняють такі форми її, як середньогалузева (обчислюється по країні в цілому в розрізі кожного виду продукції), середньозональна і зведена. Остання визначається відповідно до адміністративно - територіального принципу - по району, області.

За економічним змістом і видами витрат, що включаються у собівартість продукції, розрізняють виробничу і повну (комерційну) собівартість. Виробничу собівартість формують витрати, пов'язані з виробництвом і доробкою продукції, її транспортування до місця зберігання. В повну собівартість включають виробничу собівартість і витрати підприємства на реалізацію продукції. Залежно від поставленої мети і строків визначення собівартості продукції розрізняють планову, фактичну й очікувану собівартість.

Собівартість є одним з найважливіших показників господарської діяльності, оскільки показує, у що саме обходиться виробництво відповідного виду продукції і на скільки економічно вигідним воно є в конкретно економічних умовах господарювання. Показник собівартості дає можливість глибоко аналізувати економічний стан і виявити резерви підвищення ефективності виробництва. Із зниженням собівартості зростає цінова конкурентоспроможність продукції.

Прибутковість є в оберненій залежності від собівартості.

АНАЛІЗ РИНКУ ДЕКОРАТИВНОЇ АКВАКУЛЬТУРИ

Нідзельський А.О., студ. 4 курсу БТФ, спец. «Технологія рибальства»
Науковий керівник: к. с. н., доцент Пекарський А.В., доцент Терещенко С.І

На сьогодні маркетинг широко використовується у всіх країнах світу. Більшість держав Північної та Південної Америки, Західної Європи та Південно-Східної Азії мають широко розвинені маркетингові системи. Навіть у Східній Європі та в колишніх радянських республіках, де саме слово "маркетинг" ще недавно звучало незвично, значні соціальні зміни створили умови для впровадження маркетингу. Економічні діячі в більшості країн колишнього соціалістичного табору прагнуть вивчати все, що стосується сучасної практики маркетингу. [1]

Маркетинг - це стратегічна філософія фірми, що встановлює, які товари та послуги і для якої групи споживачів повинні бути зроблені. Маркетинг визначає цілі та оцінює їх досягнення, координуючи таким чином діяльність підприємства. Найважливішим завданням управління маркетингом є вплив на рівень, час і характер попиту на одному або декількох цільових ринках підприємства. Найбільш ефективне управління попитом вимагає від організації орієнтації на споживача і систематичного застосування технологій та інструментів маркетингу. [2]

Західний досвід роботи в секторі декоративної аквакультури показує, що спільні зусилля приватних фірм в просуванні рибної індустрії дають найбільший, ефект.

Між різними рівнями маркетингу існує тісний зв'язок: держава, місцеві органи та асоціації беруть дані про ринок, в тому числі і з інформації, що надходить від підприємств, а підприємства, у свою чергу, засновують свої маркетингові концепції на національних та місцевих концепціях декоративного рибництва.[3]

Загальна мета маркетингу полягає в тому, щоб забезпечити задоволення попиту споживачів, висунутого на ринку, і за рахунок цього отримати максимально можливий прибуток

Індустрія декоративної аквакультури є однією з найбільш динамічно розвинених секторів країн світу. В Україні декоративне аквакультура поки не сприймається повноправним сегментом економіки і предметом наукового аналізу. Український декоративний бізнес переживає період свого становлення, як самостійний сектор економіки. Найважливішою причиною такого стану речей є і той факт, що більшість підприємств, які спеціалізуються на декоративній аквакультурі до недавніх пір могли без особливих зусиль і маркетингових досліджень постійно збільшувати і розширювати клієнтуру і обсяги виробництва.

В цьому контексті маркетингова діяльність у декоративній аквакультурі спрямована на:

- 1) маркетинговий аналіз і планування з подальшим виявленням груп потенційних покупців;
- 2) координацію діяльності організації по досягненню найбільш вигідної позиції на ринку;
- 3) визначення шляхів контролю з ведення бізнесу відповідно до заздалегідь встановленими цілями.

Маркетингові дослідження мають істотне значення для певної фірми в процесі систематичного збору та аналізу інформації з метою виявлення загроз, слабких і сильних рис і можливостей декоративного рибного ринку, а також з метою вироблення відповідної маркетингової стратегії для успішного ведення бізнесу.

Дослідження декоративного рибного сектору дозволяють виявити:

- проблеми, що заважають ефективному веденню бізнесу;
- причини виникнення проблем та можливі шляхи їх вирішення;
- майбутні тенденції на ринку.

Дослідження також дозволяють: побачити нові можливості; визначити ефективні шляхи ведення бізнесу; краще зрозуміти запити ринку і знизити ймовірність ризику відповідно до змін, які постійно там відбуваються.

Дослідження, які зменшують ризик у процесі прийняття рішень, значною мірою визначають успіх функціонування рибницьких підприємств спеціалізованих на декоративній аквакультурі.

Усі управлінські рішення повинні прийматися з урахуванням даних, отриманих при проведенні маркетингових досліджень.

Маркетинг відіграє важливу роль у діяльності всіх організацій, будь то рибницькі підприємства, чи підприємства, які виробляють продукцію декоративної аквакультури з метою отримання власного прибутку. Суть маркетингу полягає у наданні в потрібний час і в потрібному місці необхідного товару або послуги за необхідною ціною.

Список використаної літератури, та інтернет ресурси:

1. www.morkniga.ru/p815699.html
2. www.cfin.ru/press/marketing/1999-5/06.shtml
3. <http://www.grandars.ru/student/marketing/marketing.html>
4. http://www.znaytovar.ru/s/Marketing:_opredelenie_funkci.html

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Олійник А.П., студ. 1м курсу, ФЕІМ, спец. «Економіка підприємництва»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Ю. С. Наумко

Сучасний етап розвитку економіки України висуває якісно нові вимоги до управління конкурентоспроможністю підприємств. Умови формування ринкових відносин в Україні, які характеризуються динамічністю зовнішнього середовища, зниженням платоспроможності населення, загостренням конкурентної боротьби, підвищенням рівня комерційного ризику, тяжким фінансовим станом більшості підприємств потребують пошуку засобів виживання підприємств та забезпечення їхнього ефективного функціонування.

Конкурентоспроможність продукції - це комплекс споживчих та вартісних характеристик, які визначають успіх товару на ринку, тобто його спроможність бути обміненим на гроші в умовах широкої пропозиції інших конкуруючих товаровиробників. Корисність даного продукту складає здатність даної споживчої вартості до задоволення потреб. Споживча вартість являє собою цілісну сукупність властивостей продукту, завдяки яким він здатен задовольняти ту чи іншу людську потребу.

Проблема забезпечення і підвищення якості та конкурентоспроможності продукції актуальна для всіх країн і підприємств. Розвиток експортних відносин показав, що продукція вітчизняних підприємств є неконкурентоспроможною на світовому ринку саме з якості. Якість продукції в умовах конкуренції є головним стимулом придбання продукції, одним з факторів її конкурентоспроможності. Використання програм підвищення якості допомагає підприємствам стати кращими з кращих. Споживачі у всьому світі прагнуть купувати високоякісні японські товари, а американські та європейські виробники втрачають свої конкурентні позиції, тому що японці раніше за інших прийняли на озброєння методи управління загальною якістю. Продукція високої якості забезпечує економічні вигоди і дає змогу задовольнити суспільні потреби меншими обсягами виробництва.

В умовах ринкової економіки політика підприємства в галузі якості повинна бути складовою частиною загальної комерційної політики з урахуванням можливостей випуску продукції, конкурентоспроможної на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Комплексний підхід до підвищення якості і конкурентоспроможності продукції передбачає: створення й освоєння нової конкурентоспроможної продукції і забезпечення тривалості життєвого циклу раніше освоєних видів товарів; забезпечення відповідності виробництва вимогам європейських та міжнародних стандартів якості; технічне переозброєння і модернізацію виробництва, впровадження прогресивних технологічних процесів; розробку та впровадження системи управління якістю; активізацію інвестиційної та інноваційної діяльності. У результаті оцінки конкурентоздатності продукції можуть бути прийняті наступні шляхи підвищення конкурентоздатності:

1. зниження собівартості продукції, зміна цін на продукцію та послуги з обслуговування;
2. зміна складу, асортименту, структури матеріалів, сировини, напівфабрикатів, що комплектують виріб;
3. зміна порядку проектування та конструкції продукції;
4. зміна технології виготовлення продукції, методів випробувань, контролю якості, порядку реалізації продукції на ринку;
5. зміна структури і розміру інвестицій у розробку, виробництво і збут продукції;
6. зміна системи стимулювання постачальників та виробників;
7. зміна структури зовнішньоекономічних зв'язків і видів імпортованої продукції.

Конкурентоспроможність продукції вимірюється кількісно, що дає можливість управляти її рівнем. Стратегія підвищення конкурентоздатності є найважливішою складовою частиною стратегії фірми. Об'єктами прогнозування є показники якості і ціни товару, що уступають аналогічним показникам товарів конкурентів. До кола показників, які визначають конкурентоспроможність підприємств, доцільно включати кількість основних конкурентів та частку на внутрішньому і світовому ринках, продуктивність праці робітників, чисельність зайнятих, чистий дохід на одного працівника та інші.

Конкурентоспроможність підприємства слід розуміти, як реальну та потенційну спроможність, а також наявні для цього можливості підприємства вивчати попит (ринок), проектувати, виготовляти та реалізовувати товари, які по своїм параметрам корисніші у розрахунку на грошову одиницю для споживачів, ніж товари конкурентів. Конкурентоспроможність підприємства можна розглядати також, як вміння виготовляти і реалізовувати швидко та дешево якісну продукцію в достатній кількості.

Отже, щоб вижити у цій боротьбі, кожне підприємство має поставити перед собою задачу підвищення рівня конкурентоспроможності не лише своєї продукції, а й підприємства та його потенціалу. Аналіз конкурентоспроможності може бути проведений для кожного з рівнів, в залежності від цілей дослідження. Якщо говорити про поняття конкурентоспроможності на макrorівні, то воно відображає позиції національної економіки в системі міжнародних відносин, головним чином в сфері міжнародної торгівлі, і одночасно її здатність зміцнювати позиції. Це найбільш важливий, але не єдиний аспект поняття конкурентоспроможності нації.

УМОВИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ТА ДЕРЕГУЛЯЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Осадчий О.М. , студ. 1м курсу ФЕІМ , спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пізняк Т.І.

В Україні зроблено ряд ефективних кроків направлених на поліпшення умов ведення бізнесу, які відповідають європейським принципам регулювання підприємницької діяльності, і завдяки яким відбулося зниження регуляторного тиску. Зокрема, згідно з даними Світового банку (Doing Business 2011) за період 2010 -2011 рік Україна, за рейтингом легкості ведення бізнесу в Україні змінила позиції з 147 у 2010 році, до 145 у 2011 році серед 183 країн світу.

Провідними факторами, які обумовили зміну зазначених оцінок стали:

- покращення умов розпочинання бізнесу (відповідно місце України у рейтингу змінилося з 136 позиції у 2010 році, до 118 - у 2011 році);

- полегшення отримання дозволів на будівництво (місце України у рейтингу змінилося з 181 позиції у 2010 році, до 179- у 2011 році), яка обумовлена зменшенням кількості проходження необхідних процедур для його отримання з 31 у 2010 році, до 22 у 2011 році, а також зменшенням днів необхідний для його отримання з 535 у 2010 році, до 374 у 2011 році;

- покращення податкового регулювання, а саме зменшення кількості необхідних податкових виплат з 147 у 2010 році, до 135 у 2011 році та часу для їх здійснення з 736 годин у 2010 році, до 657 годин у 2011 році та іншими факторами.

Незважаючи на позитивну динаміку за наведеними вище факторами умов ведення бізнесу, є фактори які зменшують потенціал для поліпшення цих умов в майбутньому. Так, незначно погіршилися умови реєстрації власності, захисту інтересів інвесторів, а також, що найбільш важливо, умов закриття бізнесу (за останнім фактором місце України у рейтингу змінилося з 145 позиції у 2010 році, до 150 - у 2011 році), хоча коефіцієнт стягнення (центи на доллар) і зменшився з 9,1 у 2010 році, до 7,9 - у 2011 році).

Порівняльний аналіз стану умов ведення бізнесу серед країн Східної Європи та Центральної Азії (таблиця 2.4) свідчить про те, що в Україні вони є значно гіршими.

Так, за рейтингом Україна займає передостанню 24 позицію (останню – Узбекистан), а лідирують серед країн СЕЦА – Грузія, яка займає перше місце, та Естонія.

Серед усіх досліджуваних Світовим банком країн світу найкращі умови для ведення бізнесу має Сінгапур. За окремими складовими формування рейтингу умов ведення бізнесу серед країн світу кращі умови створені: розпочинання бізнесу та захист інвесторів у Новій Зеландії; отримання дозволу на будівництво у Гонконзі; реєстрація власності у Саудівській Аравії; отримання кредитів у Малайзії; податкове регулювання на Мальдівах; виконання контрактів у Люксембурзі; закриття бізнесу у Японії.

За окремими складовими формування рейтингу умов ведення бізнесу серед країн СЕЦА найкращі умови створені: розпочинання бізнесу у Македонії; отримання дозволу на будівництво та реєстрація власності Грузії; отримання кредитів у Латвії; захист інвесторів у Киргизії; податкове регулювання у Естонії; виконання контрактів у Білорусі; закриття бізнесу на Кіпрі.

Відтак, з метою покращення інвестиційного клімату, а також стимулювання економічної активності в Україні доцільним є покращення усіх факторів, які обумовлюють умови ведення бізнесу, в тому числі доцільним є впровадження дерегуляції підприємництва.

Відповідно до Програми економічних реформ на 2010-2014 роки Президента України передбачені провідні задачі у сфері дерегуляції та розвитку підприємництва за такими напрямками: дозвільна система; ліцензування; адміністративні послуги; започаткування бізнесу і вихід з бізнесу; державний нагляд і контроль; забезпечення безпеки продуктів харчування (санітарні і фітосанітарні норми); технічне регулювання; реформування митних процедур; залучення інвестицій і сприяння розвитку підприємництва; державна регуляторна політика.

Вищезазначені зміни дозволять значною мірою спростити дозвільні процедури і знайдуть відображення у поліпшенні місця України у міжнародних рейтингах і передбачає удосконалення державного регулювання в Україні.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ

Пахненко О.В., студ. 2м курсу, ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Н.М. Пилипенко

Інтенсивне використання землі, особливо в індустриальних і урбанізованих регіонах супроводжується перетворенням і зміною основних її природних первісних властивостей і виникненням нових трансформаційних внутрішніх зв'язків і процесів. Щорічно з поверхні Землі зникає близько 2 млн м³ орного шару.

Для підтримки родючості землі потрібно проводити внесення оптимальної кількості органічних і мінеральних добрив; розвиток хімічної, гідротехнічної, лісової, біологічної та інших видів меліорації земель; боротьба з водною та вітровою ерозією ґрунтів; докорінне поліпшення природних угідь; створення довгорічних культурних пасовищ (особливо зрошуваних); раціональна система землевпорядкування та інші заходи.

Підвищити ефективність використання землі можна насамперед на освоїм інтенсифікації і впровадження наукової системи землеробства – взаємопов'язаного комплексу агрономічних, економічних і організаційних заходів, застосування яких забезпечує розширене відтворення родючості ґрунтів, неухильне зростання врожайності сільськогосподарських культур і поліпшення якості продукції, надійну охорону навколишнього середовища.

При розробці системи землеробства потрібно керуватися тим, що сучасне землеробство повинно бути одночасно інтенсивним і ґрунтозахисним, забезпечувати відтворення природних ресурсів і охорону навколишнього середовища. Стан природи, реалізація завдань по ефективному використанню і відтворенню природних ресурсів, охороні навколишнього середовища від забруднення вирішальною мірою залежать від додержання природоохоронних норм об'єднаннями, підприємствами і організаціями, їхнього дбайливого ставлення і державного підходу до користування землею та її надрами, водними ресурсами, рослинним і тваринним світом.

Важливим елементом системи землеробства є сівозміни. Агротехнічне значення сівозмін полягає в тому, що різні культури по-різному використовують продуктивні властивості землі. Так, бобові культури і багаторічні трави нагромаджують у ґрунті велику кількість поживних речовин, зокрема азоту і фосфору, тоді як зернові разом з урожаєм виносять багато фосфору й калію, кормові – калію. Якщо в структурі посівних площ переважають культури, які виносять з ґрунту поживних речовин більше, ніж їх вносять, складається негативний баланс поживних речовин. Тому треба забезпечити таке чергування культур у сівозміні, при якому разом із внесенням відповідної кількості добрив і застосуванням найбільш передових агрозаходів досягалося б поступове підвищення родючості ґрунту. Правильна система сівозмін має велике значення і в боротьбі з бур'янами та хворобами сільськогосподарських культур.

У системі заходів, спрямованих на підвищення продуктивності природних угідь, основними є їхнє поверхнєве і докорінне поліпшення. Перше застосовують на чистих слабовкритих рослинами сіяних сіножатях, а також на пасовищах з добрим травостоєм. До загального комплексу робіт входять знищення чагарників, очищення лук від хмизу, сміття, каміння, боротьба з бур'янами та підсівання трав. Здійснення цих заходів дає можливість підвищити продуктивність лук у Степу і Лісостепу в 1 - 1,5 рази, на Поліссі і в західних районах України – в 1,5-2 рази.

Для високого рівня виробництва зерна в Україні, збільшення врожайності пшениці озимої та покращення якості її зерна залишається основною проблемою. Оптимізація живлення культури з урахуванням сортогенетичних і орґаноутворювальних особливостей в зазначеному аспекті має першочергове значення.

Тому для ДП «Дослідне господарство Інституту сільського господарства Північного Сходу НААН» було б доцільно запровадити позакореневе підживлення сільськогосподарських культур. Перевагами позакореневого листового підживлення мікродобривами є:

- найкращий та найбільш швидкий спосіб задоволення фізіологічних потреб культур біогенними елементами;
 - відсутність втрат поживних компонентів за рахунок закріплення та ретроградації в ґрунті;
 - оптимізація мінерального живлення рослин, що сприяє реалізації їх потенційної урожайності;
 - стимулювання усіх біохімічних процесів в рослинні, що підвищує їх толерантність до хвороб та інших шкідливих організмів;
 - можливість використання в розчинах з широким інтервалом рН;
- економія часу та затрат за рахунок сумісного використання добрив та засобів захисту рослин.

Застосування мікроелементних добрив у ДП «Дослідне господарство Інституту сільського господарства Північного Сходу НААН» забезпечить гарантоване підвищення урожайності сільськогосподарських культур та високий рівень окупності при дуже низьких затратах – коефіцієнт окупності складає за озиму пшеницю 5,06; за ярий ячмінь – 5,98; за озимий ріпак – 4,52; за соняшник – 5,30 і найвищий по кукурудзі – 7,59. Відповідно зростає додатковий прибуток на гектар.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Пилипенко М.В. студ. 2 м курсу ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пізняк Т.І.

Конкурентоздатність підприємства залежить від досконалого володіння ринковою інформацією, вміння своєчасно враховувати фактори невизначеності у господарській діяльності. Відсутність надійного інструментарію для характеристики рівня конкурентоспроможності підприємств визначає необхідність розробки відповідних методичних питань. Суттєвими здобутками науки і практики стала поява методичних підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства: матриця Бостонської консалтингової групи (БКГ); матриця «Дженерал Електрик – Мак-Кінзі»; матриця «Національного ромбу»; матриця «П'яти сил»; SWOT – аналіз; бенчмаркінг. Матриця БКГ, розроблена у 70-х роках минулого століття, являє собою доступну, наочну і, відповідно, привабливу для менеджерів схему розподілу стратегічних ресурсів для багатогалузевих фірм. Велике значення для подальшого розвитку теорії конкуренції мали розробка і обґрунтування професором Гарвардської школи бізнесу М. Портером інструментів стратегічного та конкурентного аналізу: матриць «Національного ромбу» та «П'яти сил». Матриця п'яти сил дозволяє оцінити ситуацію в галузі, сформувати уявлення про перспективи конкурентної боротьби, а також виділити основних конкурентів, які представляють найбільшу загрозу для підприємства. Для порівняння кількох підприємств-конкурентів може бути застосований ще один інструмент матричного аналізу – SWOT-аналізу. Цей вид аналізу, як будь-який матричний аналіз, характеризується простотою і наочністю.

У цілому матричні моделі мають ряд переваг: вони сприяють розвитку аналітичного і стратегічного мислення менеджерів, допомагають виявити важливі питання, приймати рішення в умовах дефіциту інформації тощо. Проте результати моделювання визначаються за суб'єктивною думкою аналітика, що підвищує їх залежність від кваліфікації виконавців. Метою матричного аналізу є визначення конкурентної стратегії компанії та її окремих підрозділів. Втім, розробка стратегії може ґрунтуватися і на менш формалізованому аналізі, ніж матричний. Його суть полягає в розподілі конкурентів зі схожими методами конкурентної боротьби на групи та вибір власної стратегії, виходячи із співвідношення сил на ринку.

Суть бенчмаркінга зводиться до вивчення кращої практики вирішення проблеми, що існує на підприємстві, і використання такого або схожого способу її подолання. Виходячи з цього, методика бенчмаркінга включає такі основні етапи: аналіз власних бізнес-процесів; аналіз бізнес-процесів обраних компаній; порівняльний аналіз результатів; виявлення кращих результатів та їх причин; впровадження необхідних кроків для досягнення кращого рівня. Фактично, це альтернативний метод стратегічного планування не від досягнутого, а по показниках конкурентів. Узагальнюючи сильні і слабкі сторони та особливості застосування бенчмаркінга, слід відмітити, що він пропонує досліджувати не тільки і стільки прямих конкурентів, скільки вирішення конкретної проблеми будь-якими суб'єктами господарювання, і співробітничати з конкурентами, тобто будувати відносини на засадах відкритості і обміну інформацією. Перевагами організованого процесу бенчмаркінга є цілеспрямованість пошуку, накопичення інформації, обізнаність широкого кола працівників зі станом справ у галузі і кращими зразками роботи інших суб'єктів господарювання, збереження знання про ринок після зміни керівництва та/або частини працівників.

З перелічених і охарактеризованих підходів до оцінки рівня КС підприємства, слід застосовувати наступні вимоги до методики такої оцінки: об'єктивність (кількісний характер) показників, що використовуються; доступність інформації, необхідної для розрахунків; комплексність – врахування всіх суттєвих характеристик стану підприємства; системність дослідження; наявність економічного змісту в підсумковому показнику та можливості його чіткої інтерпретації; цінність дня практики управління підприємством.

Враховуючи, що конкурентоспроможне підприємство – це стабільно діюче прибуткове підприємство, закономірно оцінювати конкурентоспроможність за його фінансовими результатами діяльності: узагальнюючі показники: рентабельність, витрати на 1 грн. товарної продукції, виробництво чистої продукції на 1 витрат ресурсів; показники ефективності використання праці: темп росту продуктивності праці, коефіцієнт використання фонду робочого часу, трудомісткість одиниці продукції, зарплатомісткість одиниці продукції; показники ефективності використання основних засобів: фондівіддача, рентабельність основних засобів, фондомісткість та матеріаломісткість одиниці продукції; показники ефективності використання фінансових ресурсів: оборотність обігових коштів, рентабельність капіталовкладень, термін окупності капіталовкладень.

Таким чином, можна констатувати, що застосування основних методичних підходів для оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства, виконання і дотримання всіх вимог конкурентоспроможності підприємства даватиме керівникам підприємства можливість бачити всі переваги та загрози свого підприємства порівняно з конкурентами.

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ЯК РУШІЙНОГО ФАКТОРУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Піпа Ю.О., студ. 3 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник: асистент кафедри економіки Рибалко Н.О.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні все більшого значення набуває впровадження інновацій підприємствами, що вимагає від них активного застосування різноманітних інструментів управління інноваційною діяльністю. Правильно обрана й ретельно продумана інноваційна стратегія – запорука успішного розвитку підприємства. Вона забезпечує розширення збуту продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках, посилює конкурентні позиції підприємства, його здатність протистояти фінансовим та економічним викликам сьогодення.

Вагомий внесок у дослідженні проблеми управління інноваційним розвитком підприємств зробили зарубіжні та вітчизняні вчені. Серед зарубіжних науковців, що займалися даною проблемою є П.Друкер, Ф. Ніксон, М. Портер, І. Роджерс, Й. Шумпетер, У. Чан Ким та інші. Серед вітчизняних науковців: Л.Антонюк, Є Ілляшенко, О. Кузьмін, І. Павленко, З. Шершньова, Г. Швиденко та інші.

В наш час інновації стали незаперечним фактором розвитку економіки як для країни в цілому, так і для окремих підприємств. Однією з найважливіших складових загальної стратегії економічного зростання організації є її інноваційна стратегія, яка являє собою цілеспрямовану діяльність по визначенню пріоритетів перспективного розвитку організації та їх досягненню, у результаті якої забезпечується нова якість проведення й менеджменту. Вона реалізується за допомогою прогресивних нестандартних обґрунтованих управлінських рішень, прийнятих з урахуванням специфіки роботи організації.

Розробка та вибір інноваційної стратегії повинна обумовлюватись наступними чинниками: умови і фактори зовнішнього середовища; сфера діяльності підприємства; наявність відповідного НТП; можливість здійснення моніторингу науково-технічної інформації та ринку інновацій; відповідність стратегії інновацій загальній стратегії розвитку підприємства; прийнятність за рівнем ризику; готовність ринку до сприйняття новинок; можливості щодо реалізації тієї чи іншої стратегії тощо.

Щоб мати успіх упродовж тривалого періоду, підприємство має бути забезпечене фінансовими ресурсами, достатніми для виготовлення виробу в обсязі, який відповідає потребам ринку. Це передбачає розробку фінансової стратегії, яка займає особливе місце в системі інноваційного стратегічного планування. У завдання цієї стратегії входить оптимізація основних та оборотних засобів, формування й розподіл прибутку, ведення грошових розрахунків, розробка інвестиційної й інноваційної політики. Остаточної здійснення інноваційної діяльності визначається з урахуванням фінансових можливостей підприємства.

Загалом для підприємства можна запропонувати наступні альтернативи інноваційної стратегії:

- Традиційну стратегію: означає відсутність радикальних технологічних змін на підприємстві, при цьому на традиційних виробництвах впроваджуються та закріплюються певні інноваційні форми на тривалий період їх життєвого циклу.
- Імітаційну стратегію: передбачає у підприємства наявності певних переваг, а саме зниження вартості продукції завдяки використанню дешевих трудових та місцевих природних ресурсів, використання існуючих потужностей за новим призначенням тощо.
- Наступальну стратегію: передбачає тісний зв'язок підприємства із світовими досягненнями науки і техніки, пряму залежність від наукових розробок, які фінансуються та реалізуються самим підприємством.
- Оборонну стратегію: спрямована на утримання конкурентних позицій підприємства на існуючих ринках, відображаючи реакцію підприємства на дії конкурентів.
- Опортуністичну стратегію: полягає у пошуку інформації щодо можливостей, які виникають за нових обставин, у виявленні особливих ніш на існуючих ринках товарів та послуг, що мають споживача із нетиповим, але суттєвим для успіху відповідного бізнесу, видом потреб.
- Залежну стратегію: підприємство, яке використовує цю стратегію, бере на себе другорядну роль по відношенню до більш сильної компанії.
- Змішану стратегію: використовують підприємства, які працюють у різних сферах бізнесу і на різних ринках.

Таким чином, запропоновані інноваційні стратегії представляють собою, кожна по своєму, певну логічну систему адаптивної бізнесової поведінки підприємства в ринковому середовищі, яка демонструє можливі варіанти його реакції на слабкі сигнали з цього середовища, спрямовану на отримання конкурентних переваг, а відтак і забезпечення конкурентоспроможності підприємства, на основі інновацій за ключовими факторами успіху в обраних видах бізнесу та бізнес-процесах.

Отже, стратегія розвитку підприємства, яка передбачає забезпечення сталих темпів його зростання та ефективного функціонування в перспективі, завжди ґрунтується на комплексі інновацій, а саме на використанні науково-технічних досягнень у сфері техніки, технології, організації, управління.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ РІПАКУ

Півторайко В. В., студ. 4 курсу ФАТП, спец. «Захист рослин»
Науковий керівник: ст. викл. Ільченко О.В.

Серед олійних культур ріпак є однією з найцінніших культур як за вмістом олії, так і за можливою врожайністю. Насіння ріпаку - важливе джерело дешевої рослинної олії, високоякісної макухи, екологічно безпечного біодизельного палива, мастил тощо. Ріпак за останнє десятиріччя зміцнив свої конкурентні позиції на світовому ринку, суттєво збільшилися валові збори насіння, розширилися ринки збуту, продукти його переробки досягли досить високого рівня.

Нині в світі у зв'язку зі значним подорожчанням викопних джерел енергії і загрозою вичерпання їх запасів дедалі більша увага приділяється застосуванню енергії, накопиченої рослинами за рахунок фотосинтезу як для продовольчих, так і для технічних потреб.

Лідером у вирішенні цієї проблеми є Бразилія, де річне виробництво біоетанолу з цукрової тростини перевищило 150 млн. гкл.

В Україні, виходячи з ґрунтово-кліматичних умов, джерела для біопалива можна розташовувати в такій послідовності: кукурудза, тритикале, пшениця, різні види сорго та проса, соняшник, ріпак, відходи сільського і лісового господарства. Відомо, що в Україні щороку використовується близько 60 млн. тон нафтопродуктів, з яких лише 10-12% добувають із власних джерел. Решту треба купувати і, звичайно, за світовими цінами. Ряд європейських країн, що, як і наша, мають дефіцит власних ресурсів нафти, взяли за освоєння ріпаку як енергосировини, яка щороку росте на полях і самовідновлюється. З одержаного врожаю, крім біопалива, можливо одержати ще макуху - концентрований корм для годівлі тварин.

Протягом липня 2009/2015МР, за попередніми даними, було перероблено понад 20 тис. т ріпаку, що в півтора рази більше, ніж у липні 2008р. (12,4 тис. т). Сезонне скорочення запасів основних видів олій на європейському ринку посприяло розвитку відповідної цінової політики. Україна щороку споживає близько 5,5 млн. т дизпалива, потреби аграрного сектору, становлять близько 1,9 млн. т дизельного палива. Для еквівалентної заміни такої кількості мінерального дизпалива необхідно виробити 2,147 млн. т біодизеля. Залежно від якості сировини і технологічних аспектів для виробництва 1 т біодизеля потрібно від 2,54 до 3,05 т ріпаку. Отже, щоб повністю перевести АПК на біодизель, потрібно від 5,5 до 6,5 млн. т ріпаку.

За період 1990-2015 роки посівні площі ріпаку збільшились у 14 разів, площа посіву якого становить 875,9 тис. га., а валовий збір збільшився у 16,4 рази і становить 2199,2 тис. т. Рекордний урожай, який становив 2,9 млн. т зафіксовано у 2008 році. У 2009 році підприємства знизили виробництво на 36% до 1,9 млн. т. Основним фактором зниження обсягів виробництва було зменшення посівних площ на 30%. Обмеженню посівних площ під ріпаком сприяло скорочення попиту на нього з боку країн ЄС. На сьогодні врожайність ріпаку складає близько 2,5 т з га.

Сучасний стан на ринку ріпаку нагадує ситуацію, на ринку соняшнику в 90-х роках, коли експортувалася насіннева сировина, а переробні заводи простоювали. Тому на сьогодні необхідно здійснювати стимулюючі заходи щодо налагодження переробки ріпаку в Україні, що підвищить рівень завантаженості переробних заводів.

Ціни на ріпак також знаходяться на високому рівні, а тому ця культура залишається економічно привабливою для українських товаровиробників. Рентабельність цієї культури у деякі роки становила 51%, але відбувалося і її зниження більш ніж удвічі - до 23%. Таке зниження рентабельності можна пояснити зростанням собівартості виробництва (близько 25%) та зниженням закупівельних цін. Високий рівень загибелі посівів озимого ріпаку призводить до ризиків понесення невідшкодованих витрат, але в разі успішної перезимівлі, ця культура може забезпечити від 5 до 10 тис. грн. прибутку з кожного гектару. Якщо в 2009 році середня ціна реалізації становила 2500-2700 грн./т, то з початку 2010 року ціна не знижувалась нижче за 2800-2850 грн./т, а вже в середині серпня 2010 року стрімко зросли до 3500 грн./т. Станом на жовтень 2015 року ціна на насіння продовольчого ріпаку становить 8100-8400 грн/т.

Варіювання вартості 1 т ріпаку суттєво впливає на показники економічної ефективності вирощування цієї культури та вимагає ретельно підходити до вибору технології вирощування.

Отже економічна доцільність вирощування ріпаку не викликає сумніву. Як свідчить аналіз світових та європейських цін, вирощування його забезпечує високу рентабельність. Реалізаційна ціна насіння ріпаку в 1,8-2,5 рази перевищує ціну зернових культур. За переробки ріпаку на біопаливо можна отримати також високу додаткову вартість продукції. Крім того при переробці ріпаку отримується шрот – цінна кормова добавка до кормів у тваринництві. Крім економічного зиску, ріпак позитивно впливає і на екологічний стан довкілля.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ТОВ АФ «ОБРІЙ» LTD

Піскун А.Г., студ. 2м курсу, ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. В.В.Пилипенко

Одним з найбільш важливих завдань розвитку сільськогосподарських підприємств є забезпечення діяльності насамперед за рахунок підвищення його ефективності і більш повного використання внутрішньогосподарських резервів. Для цього необхідно раціональніше використовувати основні фонди і виробничі потужності.

Просте і розширене відтворення основних фондів у ТОВ АФ «Обрій» LTD передбачає ремонт, модернізацію та замінування окремих елементів засобів праці; технічне переоснащення, реконструкцію і розширення діючих та спорудження нових виробничих об'єктів. При цьому необхідною умовою нормального перебігу відтворювальних процесів є постійне відстежування ступеня спрацювання (старіння) та амортизації основних фондів. Слід зазначити, що протягом тривалого функціонування основні фонди зазнають фізичного (матеріального) та економічного спрацювання і техніко – економічного старіння

Важливим елементом процесу відтворення основних фондів є заміна фізично спрацьованих і технічно застарілих засобів праці. У разі простого відтворення засобів праці розмір їх заміни (вибуття) має дорівнювати нормі амортизаційних відрахувань на реновацію, а в разі розширеного відтворення - залежати не лише від нормального терміну експлуатації (норми амортизації), а й від темпів щорічного збільшення балансової величини основних фондів.

Одним з найважливіших завдань підвищення ефективності використання капітальних вкладень і основних фондів є своєчасне впровадження в експлуатацію нових основних фондів і виробничих потужностей, швидке їхнє освоєння. Тому для ефективного використання основних фондів у ТОВ АФ «Обрій» LTD було розроблено механізм удосконалення ефективності їх використання.

Взявши до уваги об'єм і структуру товарної продукції ТОВ АФ «Обрій» LTD бачимо, що найбільше прибутку приносить підприємству рослинницька галузь, а зокрема вирощування зернових, зернобобових та соняшнику.

Значна частина техніки на підприємстві використовується понаднормово – більше, ніж визначає строк її експлуатації, вказаний у технічній документації кожного з об'єктів сільськогосподарської техніки. Її функціонування забезпечує проведення постійних ремонтів, але навіть ці заходи не забезпечують підтримання продуктивності даних зразків техніки, яка з кожним роком знижується, зростають витрати пального, витрати на утримання техніки, що в свою чергу негативно впливає на конкурентоспроможність продукції, що виробляється за її участі, підвищується собівартість продукції. Тому для отримання більшого валового збору та підвищення валового прибутку, а також для більш ефективного використання основних фондів на підприємстві ми можемо запропонувати залучити нову техніку.

Поповнення більш модернізованими та удосконаленими зразками склад сільськогосподарської техніки для зменшення навантаження на неї при виконанні робіт по догляду за ріллям та посівами є досить дієвим способом стосовно підвищення ефективності використання основних фондів.

Частка галузі рослинництва в загальній структурі займає 66%. Виходячи із цього згідно з нормативним значенням оптимізувати структуру основних виробних фондів можна було б як 50 % активної частини до 50 % пасивної частини, але враховуючи надзвичайно високе навантаження на сільськогосподарську техніку товариства та високий рівень її зношеності, найраціональніше буде розподілити структуру основних фондів збільшивши значення активної частини підприємства до 60 %.

Отже, для оптимізації структури основних виробничих фондів, раціоналізації процесу їх оновлення та підвищення ефективності використання було обрано наступну стратегію:

1) збільшити активну частину основних засобів з 46,3 % у 2014 р. до 60% , тобто на 29956 тис.грн відповідно до умов використання основних засобів підприємства та його спеціалізації;

2) запропоноване збільшення активної частини виробничих потужностей спрямувати на збільшення вартості сільськогосподарської техніки (зокрема тракторів) задля зменшення екстенсивного навантаження на неї;

3) провести дослідження щодо вибору найбільш раціонального джерела фінансування впровадження запропонованих заходів. Розглянути кредитування та лізинг як найдієвіші способи проведення модернізації основних виробничих фондів.

Вартість валової продукції після впровадження заходів щодо оптимізації структури основних фондів збільшиться на 6615 тис.грн., фондівіддача основних виробничих фондів збільшиться на 0,01. Як наслідок, зменшиться фондомісткість виготовленої продукції на 0,08, а також збільшиться продуктивність праці на 18,0 тис.грн. Отже, очевидно є доцільність їх впровадження, що підвищить загальну результативність діяльності підприємства, та забезпечить надходження додаткових грошових потоків, які можуть спрямовуватися на погашення зобов'язань господарства та на подальше удосконалення протікання виробничого процесу.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Поліщук А. М., студ. 2 с.т. курсу ФАТП, спец. «Агрономія»
Науковий керівник: ст. викладач Ільченко О. В.

Постійний дефіцит джерел фінансування, особливо в умовах перманентної фінансово-економічної кризи, що спостерігається в останні роки в промисловості України, в тому числі й у агропромисловій галузі, вимагає від менеджерів підприємств здійснення науково обґрунтованого ранжирування потенційно можливих проектів на базі значень важливіших критеріїв їх оцінки.

У дослідженні було проаналізовано властивості й взаємозв'язки важливіших кількісних критеріїв оцінки інвестиційних проектів – чистої приведеної вартості, модифікованої внутрішньої норми прибутку, резерву безпечності, дисконтованого терміну окупності проекту. Проблема їх одночасного врахування автоматично приводить задачу визначення пріоритетності інвестиційних проектів до багатовимірного вигляду.

Під інвестиціями розуміють - фінансові, матеріальні ресурси та інші майнові та інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту.

Найголовнішою складовою управління проектом є інвестиційне проектування.

Інвестиційне проектування - це розробка комплексу технічної документації, яка містить техніко-економічне обґрунтування (креслення, пояснювальні записки, бізнес-план та інші необхідні документи) проектів. Це надзвичайно важливий і відповідальний етап в інвестиційному процесі, бо розробка проекту, або проектування є одним з найважливіших ланцюжків з ланки здійснення капітального будівництва, що пов'язує науку з виробництвом. Від якості технологічного обґрунтування та рівня проектних рішень залежить ефективність інвестицій, кошторисна вартість будівництва об'єкта інвестування та строки його здійснення.

У процесі інвестиційного проектування вирішуються основні питання будівництва майбутнього об'єкта для того, щоб він відповідав найкращим експлуатаційним вимогам, а його реалізація була економічною - тобто здійснювалась у мінімальні строки з найменшими витратами праці, матеріальних та грошових коштів.

Метою було дослідити та проаналізувати інвестиційне проектування в Україні.

На сьогодні правова система України включає велику кількість законів та інших нормативно-правових актів, що регулюють відносини в інвестиційній сфері. При цьому основою нормативно-правового регулювання в зазначеній сфері є закони.

Показники обсягів залучених інвестицій без детального обґрунтування можливостей їх максимально ефективного освоєння не можуть бути адекватними критеріями оцінки рівня економічного розвитку регіонів, галузей економіки, держави, їх конкурентоспроможності, можливості розв'язання глобальних проблем забезпечення суспільного добробуту. На сучасному етапі економіка України, у т. ч. її агропромисловий комплекс, перебувають у стані перманентної кризи. Структурні, міжгалузеві диспропорції, що накопичилися в національному господарстві впродовж десятиліть, негативно впливають на розвиток інвестиційного процесу, передусім у агропромисловому виробництві.

У 2015 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 5986,0 млн дол. США прямих інвестицій.

Протягом 2014 р. до агропромислового комплексу України було залучено 2692,4 млн дол. США прямих іноземних інвестицій. З них 1792,1 млн. дол. США (4,7 %) вкладено у 769 підприємств харчової та переробної промисловості та 836,3 млн дол. США (2,2 %) у 668 сільськогосподарських підприємств. Приріст іноземного капіталу за 2014 р. становив 71 млн дол. США, що в 3,4 рази менше, ніж в докризовий період 2013 року.

За рахунок усіх джерел фінансування 2015 р. у сільському господарстві України освоєно інвестицій на суму 2250 млн дол. США, що на 32 % більше порівняно з попереднім роком. Власні кошти товаровиробників у структурі інвестицій в основний капітал сільського господарства становили 70 %, кредити — 23, кошти державного бюджету — 2, інші джерела — 5 %.

Отже, головним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал сільськогосподарського виробництва, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у І кварталі 2015 р. освоєно 62,4 % капіталовкладень. Частка залучених і запозичених коштів, у т. ч. кредитів банків та інших позик, коштів іноземних інвесторів, у загальних обсягах капіталовкладень становила 16,1 %. За рахунок державного та місцевих бюджетів здійснено 6,8 % інвестицій в основний капітал. Формування сприятливого інвестиційного клімату, збільшення обсягів інвестицій є передумовою поступового відновлення економічного зростання країни. Тому інвестиційна державна політика має базуватись на комплексному підході, що поєднує механізми розвитку інвестиційного потенціалу країни, її регіонів та галузей, насамперед агропромислового виробництва. Водночас процес нарощення обсягів інвестицій у національну економіку стримує ряд чинників, що і є причиною недоотримання сільським господарством запланованих вкладень.

ОГЛЯД МЕТОДИЧНИХ АСПЕКТІВ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВА

Полозун Л.С., студ. 2 курсу, ФЕМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Махнуша С.М.

Фінансово-інвестиційний аналіз суб'єктів господарювання є сукупністю аналітичних процедур, що базуються на загальнодоступній інформації фінансового характеру, і призначений для оцінки стану та ефективності використання інвестиційного потенціалу підприємства, а також прийняття управлінських рішень стосовно доцільності інвестування коштів в його діяльність.

В сучасних умовах кризових явищ в економіці України проведення такого аналізу є діагностикою та способом запобігти негативного розвитку подій на підприємстві, а також способом формування оціночних показників як іміджу підприємства для кредиторів та інвесторів. Тому дослідження є актуальним.

Більшість дослідників у якості предмету фінансово-інвестиційного аналізу визначають фінансовий стан підприємства, оскільки саме в ньому виявляється фінансова діяльність, процеси формування і використання фінансових ресурсів підприємства, реалізуються причинно-наслідкові зв'язки між ними. В найбільш загальному вираженні мета фінансово-інвестиційного аналізу полягає у всебічній оцінці майнового і фінансового стану підприємства, його ділової активності, пошуку резервів його поліпшення, підвищення ефективності діяльності, насамперед, за рахунок фінансових та реальних інвестицій.

Конкретна мета фінансово-інвестиційного аналізу безпосередньо залежить від інтересів користувачів аналітичної інформації. Для внутрішніх по відношенню до суб'єкта господарювання користувачів така мета полягає, насамперед, в оцінках інвестиційного потенціалу підприємства, виявленні інвестиційних потреб та резервів фінансових ресурсів для здійснення інвестицій, оцінці ефективності інвестиційної діяльності з позиції її впливу на якість фінансового стану підприємства. В свою чергу, фінансово-інвестиційний аналіз суб'єкта господарювання з боку зовнішніх користувачів аналітичної інформації, насамперед, має за мету оцінку інвестиційної привабливості підприємства як об'єкта потенційного вкладання коштів.

В загальному випадку головними завданнями фінансово-інвестиційного аналізу є: аналіз майнового стану, джерел фінансування, ліквідності і платоспроможності, руху грошових коштів, фінансової стійкості, ділової активності, ринкової активності, рентабельності, комплексна оцінка інвестиційної привабливості та кредитоспроможності.

Фінансово-інвестиційний аналіз підприємства досить широко представлений у методичному плані. Це обумовлено, перш за все, нагальною необхідністю ув'язки методики аналізу інвестиційної діяльності з іншими показниками ефективності господарської діяльності підприємства, оскільки саме інвестиційна діяльність є умовою та наслідком результативності функціонування підприємства в цілому. Розглянемо основні прийоми здійснення такого аналізу.

Прийоми порівняння – становлять основу будь-якого аналізу. Найчастіше проводять порівняння досягнутих результатів з прогнозними, оптимальними показниками, кращими світовими та вітчизняними результатами, а також міжчасові порівняння шляхом розрахунку абсолютних та відносних відхилень (коефіцієнту еластичності). Також використовують різновиди порівняльного аналізу (горизонтальний, вертикальний, трендовий, міжгосподарський).

Прийоми розрахунку відносних величин посідають вагомe місце в методології фінансово-інвестиційного аналізу, оскільки на них базується формування фінансових коефіцієнтів. Зазвичай розраховуються такі відносні величини: рівень виконання плану та планового завдання; рівень динаміки, структури, координації, інтенсивності, зовнішнього порівняння.

Балансовий прийом – традиційний прийом аналізу при перевірці якості вхідної аналітичної інформації, деталізації факторів в детермінованих моделях кількісного впливу факторів на результативний показник.

Логіко-інформаційне моделювання економічних явищ і процесів проводять з метою дослідження причинно-наслідкових зв'язків за допомогою різних моделей (deskriptivних, предикативних, нормативних), які дозволяють структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками.

Прийоми елімінування використовуються для факторного дослідження детермінованих функціональних зв'язків. Однак, елімінування як спосіб детермінованого аналізу має суттєвий недолік: величина впливу факторів на зміну результативного показника змінюється залежно від місця фактора в детермінованій моделі.

Побудова стохастичних моделей фінансово-економічних показників на базі статистичної методології регресійного аналізу передбачає наявність достатньо великої кількості спостережень про динаміку факторних і результативних показників.

Використання зазначених прийомів дозволить підприємству вчасно діагностувати проблеми у його фінансовому стані, а також сформувати імідж для кредитора та інвестора.

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

Прокопченко І.І., студ. курсу 1м ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник к.е.н., доцент Ковальова О.М.

Земля - найважливіша складова природних ресурсів; основа рослинного і тваринного світу; вмістилище природних багатств; операційний базис промисловості, населених пунктів і доріг; головний засіб виробництва в сільському господарстві. І саме тому раціональне землекористування є обов'язковою складовою комплексної системи експлуатації та охорони природних ресурсів.

Земельні ресурси – землі, що використовуються або можуть бути використані в різних галузях національної економіки; вид відновлюваних природних ресурсів, що характеризуються територією, якістю ґрунтів, кліматом, рельєфом, гідрологічним режимом, рослинністю тощо.

Земельні ресурси є основою матеріального і духовного виробництва. Від характеру і рівня ефективності використання землі залежить розвиток продуктивних сил, масштаби виробництва і матеріальне благополуччя народу. Земельні ресурси необхідні всім галузям народного господарства, однак їх роль у різних сферах суспільного виробництва не однакова. Якщо в промисловості, крім добувної, земля є лише просторовим базисом, то в сільському господарстві вона – головний засіб виробництва.

Ринок землі є невід'ємною частиною економіки будь-якої розвиненої держави. Ринок землі володіє цілим рядом специфічних особливостей.

По-перше, земля є безкоштовним дарунком природи, що дозволяє говорити про ірраціональний характер її вартості.

По-друге, залежно від тих або інших природно-кліматичних умов, а також місцезнаходження ділянок землі, останні підрозділяються на кращі, середні й гірші.

По-третє, внаслідок фіксованості площі земельних угідь природою, пропозиція землі характеризується в суспільному масштабі нееластичністю, хоча для конкретного користувача землею інша справа: пропозиція землі має певну еластичність, оскільки користувач має можливість збільшити наявну в нього земельну площу за рахунок конкурентів.

Земельний ринок формує умови, що стимулюють ефективне використання землі й змушує окремих суб'єктів відмовитися від частини землі або від усієї ділянки якщо він не функціонує ефективно.

Однак ринок землі далекий від досконалості й не є гарантом стабільності. Усунення недоліків ринку - найважливіше завдання держави. Держава зобов'язана в першу чергу створити умови захисту прав власності на землю, дотримання суб'єктами своїх договірних зобов'язань, цілеспрямованого й розумного використання земельного фонду країни, при цьому політика держави повинна базуватися на сполученні інтересів всіх господарюючих суб'єктів аграрного сектора.

Під ринком землі варто розуміти не тільки купівлю-продаж землі, але й надання її в оренду, а так само весь ринок сільськогосподарської продукції, на якому реалізуються в тій або іншій формі відносини власності на землю.

Для нормального функціонування ринку землі необхідна її грошова оцінка. Грошова оцінка земель населених пунктів здійснюється відповідно до чинного законодавства України з метою створення умов для економічного регулювання земельних відносин при передачі землі у власність, у спадщину, під заставу, при даруванні, купівлі-продажу земельної ділянки, здійсненні оренди, ціноутворенні, визначенні ставок земельного податку.

В основу грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення покладено рентний прибуток, що можна отримати із земельної ділянки певного рівня родючості та місця розташування.

Вітчизняна практика свідчить, що сьогодні користуються землею не власники, а орендарі, які зовсім не зацікавлені в ефективному використанні землі, підтвердженням чому є посіви зернових культур, які зростають із року в рік. Звичайно, ці культури (соняшник, кукурудза) є рентабельними, але вони виснажують землю і через декілька років українські чорноземи можуть перетворитися на пустелю.

В Україні періодично стає питання зняття мораторію на продаж землі. Так, в зарубіжних країнах земля знаходиться в приватній власності і, при цьому забезпечується ефективне її використання.

В нашій країні вже також є ефективні господарі в особі агрохолдингів. Однак вони взагалі не розв'язують питання розвитку сільських територій. Отже, якщо й знімати мораторій на продаж землі, то, по-перше, необхідно прийняти ряд нормативно-правових актів щодо стимулювання раціонального використання землі; по-друге, врахувати особливості менталітету українців, а також ситуацію, що склалася в промисловості після проведення приватизації, в результаті чого ми маємо кланово-олігархічний тип економіки, чого не можна допустити в ситуації із землею. Адже, земля – це останнє багатство, що мають звичайні українці.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Профатило О. Ю., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пилипенко Н.М.

Світова економіка щораз більше розвивається з використанням інновацій. Провідні країни світу інтенсивно впроваджують інновації для створення сучасної конкурентоспроможної національної економіки. Фінансування інноваційної діяльності є фінансово містким процесом. Ось чому стимулювання державою інноваційної діяльності підприємств є необхідним та актуальним.

Пряме стимулювання інноваційного розвитку в умовах економічної кризи є невиправданим кроком для бюджету держави та має вибірковий характер, що може створювати умови для шахрайства та махінацій. Основним видом непрямого стимулювання інноваційної діяльності є стимулювання через надання податкових пільг суб'єктам господарювання, які займаються чи тільки планують займатися інноваційною діяльністю. Низка країн, що застосовують податкове стимулювання інноваційної діяльності, практикує використання податкових дослідних кредитів, інші використовують спеціальні коефіцієнти для витрат, які пов'язані з інноваційною діяльністю. До першої групи країн належать Франція, Австрія, Бельгія, Чехія, Угорщина та інші, серед країн іншої групи Британія, Іспанія, Ірландія, Португалія, Канада, США та ін.

Ефективна державна політика підтримки інноваційної діяльності держава передбачає використання різних податкових преференцій та інструментів впливу. Деякі вчені вважають, що найоптимальнішою преференцією є податковий кредит, що являє собою величину коштів, на яку зменшують суму податкового зобов'язання у зв'язку із веденням інноваційної діяльності.

Найпоширенішою формою є податковий кредит на податок на прибуток, але тут відшкодування відбувається лише після введення інновації в експлуатацію. Характерно, що активно застосовують податковий кредит у Франції, також дану країну можна вважати однією з перших країн, яка успішно підтримує інвестиційно-інноваційну діяльність.

Держава повинна пропонувати чіткі програми інноваційного розвитку. Необхідно правильно сформувати зазначені програми та реалізовувати їх. Важливу роль у цих програмах треба відводити виборі інновацій та податкових пільг. У зв'язку із застосуванням податкових пільг при податковому стимулюванні інноваційної діяльності виникає необхідність визначення їхньої ефективності, на мікрорівні та макrorівні. Визначення ефективності дає змогу державі регулювати податкові пільги, щоб спонукати підприємства здійснювати та нарощувати інноваційну діяльність. На мікрорівні визначення ефективності дає змогу підприємствам регулювати фінансування інновацій із врахуванням податкових пільг.

Розвиток економіки України не можливий без використання інновацій. Інновації повинні стати основою підвищення конкурентоспроможності як окремого підприємства, так і цілих секторів економіки. Проте фінансування інноваційної діяльності підприємств є дуже фінансово витратним видом діяльності. Для реалізації стратегії інноваційного розвитку в Україні є всі необхідні передумови, серед яких науково-технічний, виробничий та кадровий потенціал, що визначають конкурентні переваги країни.

Досвід економічно розвинутих країн переконливо свідчить, що в сучасних умовах зазначені економічні параметри вирішальним чином впливають на масштаб та якісний рівень інвестиційної діяльності.

Нинішня податкова система в Україні має переважно фіскальний характер і не стимулює належним чином виробництво, інновації, інвестування, вимиває значні грошові кошти з реального сектору економіки в тіньовий. Питома вага податків у ВВП (податкове навантаження), включаючи обов'язкові відрахування на соціальне страхування, становить від 35 до 40%, що характерно для розвинутих країн, але обтяжливо для країн з перехідною економікою. Фахівцями підраховано, що сумарні податкові вилучення, за яких можливе економічне зростання в державах, подібних до України, не повинні перевищувати 20-25% ВВП. Доречно згадати, що і в розвинутих європейських країнах у депресійні 20-30-ті роки минулого сторіччя податки в структурі ВВП не перевищували в середньому 16,5%, а в окремих країнах були значно меншими: в Швейцарії - 6%, Швеції - 8,5%, Норвегії - 10,9%. Таким чином держава давала можливість підприємствам створити стабілізаційний капітал, достатній для сталого розвитку.

Отже, динаміка інноваційної та інвестиційної діяльності в Україні значною мірою залежить від діючої системи оподаткування. При цьому актуальним є досвід європейських країн у стимулюванні інноваційної діяльності підприємств з використанням податкових інструментів. Для України пріоритетним питанням є використання розглянутого досвіду іноземних держав, однак передумовою цього повинен бути аналіз можливостей його адаптації. Успішна реалізація інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку національного господарства залежить від діючої системи оподаткування, відтак доцільне та обґрунтоване застосування податкових інструментів сприятиме інвестиційно - інноваційній діяльності та розширюватиме її межі, гарантуючи тим самим сталість економічного розвитку України.

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Профатило О. Ю., студ. 1м курсу ФЕiМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Н. М. Пилипенко

Ефективність функціонування податкової системи держави, реалізація її фіскальної та регулюючої функції в повній мірі безумовно залежить від оптимального податкового навантаження на суб'єктів підприємництва, воно має надзвичайну важливість і є не чим іншим як загальною характеристикою діючої в країні системи оподаткування.

Проблема критичного порогу оподаткування декілька століть займала уми вчених і політиків. Ще Ш.Монтеск'є в свій час писав, що ніщо не потребує стільки мудрості і розуму, як визначення тієї частини, яку у підданих забирають, і тієї, яка у них залишається.

Дослідження та оцінка податкового навантаження сільськогосподарських підприємств є необхідним, так як зміна податкової політики призводить до зміни поведінки підприємства та прийняття відповідних рішень, які б за відсутності оподаткування носили б інший характер. Причому важливий аналіз не лише наслідків для підприємства, а і для суспільного добробуту в цілому.

Податкове навантаження є комплексним поняттям, що відображає узагальнену оцінку впливу податків на діяльність підприємства. Під впливом податків слід розуміти ефекти оподаткування, тобто наслідки, які виникають в результаті оподаткування даного підприємства чи галузі.

Так як оцінка податкового навантаження потребує врахування безлічі факторів та ефектів, вважаємо за необхідне запропонувати класифікацію факторів, які здійснюють вплив на рівень податкового навантаження.

Аналізуючи фактори зростання податкового навантаження, можемо стверджувати, що в основному причиною навантаження підприємств є висока доля соціальних платежів. Так, чим вище частка витрат на оплату праці, тим більш значний тиск спричиняється на суб'єкти господарювання. Податковий тягар перемістився з земельних ресурсів на трудові, що є економічно недоцільним. При чинній системі оподаткування більше страждають трудомісткі підприємства.

Існуюча система оподаткування сприяє розвитку виробництв із незначною часткою оплати праці у собівартості продукції. Визначальна роль в оптимально побудованій податковій системі повинна належати податкам не залежним від результатів діяльності підприємства.

Слід відзначити, що головною метою трансформації української економіки слід вважати побудову соціально-орієнтованої економіки, що стосовно до податкової системи має сенс зближення інтересів платників та держави, пошуку компромісу між учасниками податкової дискусії. Таким чином, загальний критерій оптимізації податкового навантаження, що враховує інтереси держави та платників податків, повинен урахувати: інтереси держави з точки зору наповнення бюджетів усіх рівнів, інтереси платників з точки зору зниження свого податкового навантаження та узагальнені інтереси, які полягають у максимізації результату діяльності підприємств, що є важливим джерелом економічного зростання як підприємств, так і держави в цілому. В цьому контексті необхідно запропонувати підприємцям такий інструментарій, що дозволяє їм, за умови сплати податків в обсязі, достатньому для виконання державою своїх функцій, досягти найкращого фінансового результату. Це і складає сутність оптимальної системи оподаткування.

Важливим напрямом оптимізації податкового навантаження є розробка моделей оцінки податкового навантаження, а також вдосконалення методологічних підходів до формування механізму оподаткування у галузі та формування комплексу заходів щодо управління податковим навантаженням на рівні окремих підприємств із метою прийняття ефективних управлінських рішень.

При побудові оптимальної системи оподаткування вважаємо за доцільне в основу класифікації податків покласти принцип, який дозволяє оцінити вплив кожного податку на мотиви економічної поведінки виробника. Ефективними є податки, які мінімізують несприятливі наслідки свого функціонування для процесу розподілу ресурсів. Пропонується поділити податки на дві групи: податки, які незалежать від рівня виробництва, продажу і інших економічних показників, пов'язаних з діловою активністю. Вони сприяють ефективному використанню ресурсів; стимулюють ділову активність, створюють гарантію наповнення бюджету. До другої групи слід віднести податки, які залежать від результатів економічної діяльності, тобто мають певний перерозподільчий ефект. Визначальна роль в оптимально побудованій податковій системі повинна належати податкам не залежним від результатів діяльності підприємства.

Вдосконалення оцінки податкового навантаження підприємства та впровадження нових напрямків оптимізації оподаткування сільськогосподарських підприємств дозволить сформувати ефективну базу для підвищення обсягів сільськогосподарського виробництва, підвищення рівня життя сільського населення, зниження ресурсних витрат у сільському господарстві, досягти соціальної справедливості в оподаткуванні та забезпечення на цій основі розвитку соціально-орієнтованої національної економіки.

БЕЗВІДХОДНЕ ВИРОБНИЦТВО ЯК ВИРІШЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ ТВАРИННИЦТВА

Романенко О., студ. 2 курсу БТФ, спец. «Технологія виробництва і переробки продукції тваринництва»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Сапич Н.М.

Усім людям для здорового існування необхідно споживати продукти з наявністю повноцінних білків. Повноцінні білки містять незамінні та критичні амінокислоти і є в наявності тільки в продуктах тваринного походження. Саме через це гостро зростає потреба у збільшенні виробництва м'яса та молока в Україні та в інших країнах світу. Це призводить до збільшення поголів'я великої рогатої худоби та свиней і збільшує кількість відгодівельних тваринницьких комплексів. Разом зі збільшенням поголів'я тварин зростає і кількість відходів – продуктів їх життєдіяльності. Кількість цих відходів постійно зростає і, враховуючі, неправильну їх утилізацію, зберігання, переробку та використання часто призводить до забруднень ґрунтів, атмосфери і водойм.

В Україні - близько 45 тис. ферм і комплексів тваринництва. Це зумовлює річний вихід гною близько 900 млн. м³; у ньому міститься до 1,5 млн. т азоту і не менш як 10% його надходить у природні водойми. Технологія утримання худоби на тваринницьких комплексах - переважно без підстилка. Очисні споруди або відсутні, або неспроможні переробити й раціонально використати великий обсяг гною, особливо рідкої консистенції.

Інтенсивне використання кормових угідь навколо таких комплексів призводить до різкого зниження їхньої продуктивності аж до повної деградації. Основними проблемами охорони навколишнього природного середовища в зонах тваринницьких ферм є запобігання забруднення гнійовими стоками різних водойм, річок і підґрунтових вод.

Суттєво впливає на атмосферу неправильне зберігання і використання безпідстилкового гною. При зберіганні його у відкритих ємностях випаровується і потрапляє в атмосферу аміак, молекулярний азот та інші його сполуки. Утворені газоподібні продукти розпаду зумовлюють неприємний запах.

Рідкий гній містить значну кількість патогенних організмів, при анаеробному його розкладі утворюються шкідливі гази (сірководень, аміак тощо), а також жирні кислоти, аміни та інші сполуки з неприємним запахом. Тому при відсутності належного контролю за його збереженням і використанням створюється реальна загроза поширення інфекційних хвороб у зоні тваринницьких комплексів.

Внесення безпідстилкового гною і тваринницьких стоків від великої рогатої худоби і свиней у ґрунт призводить до бактеріального його зараження. Патогенні бактерії зберігаються в ґрунті полів зрошення протягом 4-6 місяців. Сільськогосподарські культури, які вирощують на таких полях, заражуються патогенними бактеріями. При внесенні стоків у ґрунт методом дощування на відстані до 400 м поширюються яйця гельмінтів.

Тваринницькі відходи забруднюють поверхневі водойми, підземні води й ґрунт. Внаслідок цього велика кількість біогенних елементів надходить у ці джерела. При цьому в природних водоймах гнійова рідина викликає масове отруєння водних організмів. У воді різко зростає кількість аміаку і зменшується вміст кисню.

У науково-технологічному аспекті питання підвищення ефективності використання природних ресурсів зводиться до розробки та впровадження мало- і безвідходних ресурсо- і енергозберігаючих технологій, в рамках яких забезпечується раціональне використання ресурсів і принципів безвідходності. Вони є основою підвищення ефективності виробництва, що дозволяє комплексно вирішувати проблему ресурсозабезпечення економіки і охорони навколишнього природного середовища.

При вирішенні проблеми безвідходності виробництва слід мати на увазі дві сторони єдиного процесу, які не виключають, а взаємно доповнюють один одного: раціональний видобуток та повне використання ресурсів зі зменшенням утворення відходів та розширення використання відходів, що утворюються.

Повної безвідходності досягти практично неможливо, тому коректніше говорити про маловідходні технології. При цьому мається на увазі можливість створення технологічних систем, вплив яких на природу не перевищуватиме її відновлювального потенціалу.

В основу концепції безвідходних технологій лягли три основні положення:

- створення максимально замкнених систем, організованих за аналогією з природними екосистемами;
- раціональне використання всіх компонентів сировини;
- неминучі впливи на навколишнє середовище не повинні порушувати його функціонування.

Безвідходне виробництво передбачає встановлення повного контролю над рухом матеріальних ресурсів на всіх стадіях: видобутку сировини, її виробничої переробки, споживання, утилізації відходів виробництва і споживання. Безвідходні технології стають ефективними навіть у тих випадках, коли собівартість одержаної продукції стає вищою. Проте необхідно, щоб перевитрати виробництва були меншими, ніж економія на зменшенні збитків від забруднення навколишнього середовища.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Савінова Т.С., студ.4 курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»

Науковий керівник: к.е.н., доц.. Пилипенко Н.М.

Основою сталого розвитку підприємств аграрного сектору економіки в конкурентному середовищі є забезпечення економічної стійкості, значення якої в умовах світової глобалізації виробництва постійно зростає. Тому завдання адекватної оцінки економічної стійкості сільськогосподарських підприємств є досить актуальним як для їх керівників і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів та державних органів.

Термін глобалізації є найхарактернішою ознакою сучасного розвитку світової економіки, який призвів до появи нової форми конкуренції, яка стала наслідком виходу за межі окремої країни, виробництва, формуючи всесвітню глобальну систему конкурентних відносин, яка вимагає відповідного управління. Інтенсивна інтеграція ринків товарів і послуг, капіталів, дерегуляція національних економік з метою зміцнення їх конкурентоспроможності та збільшення привабливості для іноземного капіталу - усе це і є глобалізація. Підприємство, як і будь-яка складна система, відчуває вплив навколишнього середовища, в якому функціонує, і саме тип стійкості визначає напрями і результати такої взаємодії.

Процес стійкого розвитку передбачає наявність зон стабільного функціонування, коли протягом певного періоду часу підприємство знаходиться у стані стійкої рівноваги. У цей період здійснюється нарощування потенціалу підприємства, відбувається еволюційна зміна станів системи й готується перехід на новий якісний рівень, що означає початок нового циклу розвитку. При цьому сам стійкий розвиток визначають у вигляді функціональної залежності від таких змінних, як стабільність функціонування, здатність до здійснення необхідних змін, потенціал підприємства й умови навколишнього середовища. Нам відомо, що одним із істотних компонентів фінансової стійкості підприємства є наявність у нього фінансових ресурсів, достатніх для розвитку конкурентоздатного виробництва. Оскільки нині надходження з зовнішніх джерел обмежені, перспективи розвитку можуть мати основою тільки можливості самофінансування.

Тож ми можемо стверджувати, що для підтримання існуючої діяльності і для подальшого стійкого розвитку необхідно в першу чергу враховувати резерви самих підприємств (особливо фінансові). Самі фінансові ресурси можуть бути в необхідному обсязі сформовані тільки за умови ефективної роботи підприємства, яка зможе забезпечити одержання прибутку. Забезпечити ефективність діяльності в першу чергу необхідно за рахунок забезпечення впровадження інновацій. Аналізуючи сучасні світові тенденції, я можу зазначити, що вже у найближчому майбутньому суттєві конкурентні переваги матимуть країни, які розвиваються на вищій технологічній основі – на основі постіндустріальних принципів. Україна на початку 90-х входила в сімку інноваційних та інтелектуальних держав, але поступово бізнес став абсолютно байдужим до інновацій. Якщо у 1994 р. в Україні 38% усіх підприємств були інноваційними, у 2000р. таких було 24%, то у 2014р. – лише 12%. Нині є загальновизнаним, що саме інноваційний розвиток є економіко формуючим процесом. Інноваційний розвиток економіки притаманний всім розвиненим країнам світу, який є одночасно і чинником, і наслідком економічного піднесення країн. Його ефективність обумовлюється змістом відповідних інноваційних напрямків, що задовольняють потреби динамічного розвитку економіки. Таким чином, застосування інституційного підходу при визначенні економічної стійкості підприємства в кризових умовах уможливорює розробку рекомендації щодо забезпечення зростання конкурентоспроможності національних промислових підприємств. Необхідне створення умов для модернізації технічного й технологічного переозброєння підприємств; забезпечення ефективного розвитку інвестиційно-інноваційного сектора економіки, основними структурними елементами якого є: наука та наукове обслуговування, машинобудування тощо; стимулювання розвитку виробничої і соціальної інфраструктури як найважливішого чинника модернізації країни й збільшення зайнятості населення; підвищення ефективності використання основних фондів підприємства; підвищення інтенсивності використання оборотних активів підприємства; - підвищення продуктивності праці; - подальше збільшення обсягів реалізації товарів; - зниження матеріальних операційних витрат; - розширення ринку збуту продукції (товарів); - збільшення власного капіталу підприємства; - залучення інвестицій (кредитів) та ін.

Отже, в умовах глобалізації стійкий розвиток має включати в себе інноваційну складову, оскільки саме інноваційна діяльність забезпечить стійкий розвиток підприємств. Ефективне управління інноваційним потенціалом підприємства дозволить закласти фундамент його конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі та підвищити ефективність функціонування за рахунок формування компетенцій в ключових сферах його діяльності. На мою думку, у нинішніх умовах головним критерієм стійкості сільськогосподарських підприємств в умовах глобалізації у довгостроковому періоді є не стільки збільшення прибутку або обсягів виробництва і навіть не стільки вирішення продовольчої проблеми для всього населення, скільки збереження ґрунту, його родючості, інших природних ресурсів – і людини як головного чинника виробництва.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Савіч В.В., студ. 2 с.т курсу ФАТП, спец. «Агрономія»
Науковий керівник: ст. викладач Ільченко.О.В.

Виробництво зерна займає чільне місце серед інших галузей рослинництва, адже воно є беззаперечною умовою існування людства. А тому підвищення рівня ефективності виробництва зернових є найважливішим завданням, розв'язання якого повинно здійснюватися не тільки на державному, але й на регіональному рівнях. Зернове господарство відіграє важливу роль в аграрному секторі України, забезпечуючи стабільне постачання населення хлібом і хлібобулочними виробами, а також сировиною для промислової переробки. Виробництво, переробка і експорт зерна в Україні дають суттєві грошові надходження до бюджету і є важливими секторами працевлаштування населення країни. Крім того, зернова галузь країни має значний потенціал розвитку, пов'язаний, перш за все, з наявністю багатих земельних ресурсів і достатньої кількості кваліфікованої робочої сили. Тому дослідження проблеми економічної ефективності виробництва зерна у сільськогосподарських підприємствах та пошук шляхів її підвищення набуває особливої актуальності.

Мета дослідження полягає у визначенні загальних тенденцій виробництва і реалізації зерна в Україні та факторів, що впливають на економічну ефективність виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах. Економічна ефективність сільськогосподарського виробництва зернових означає одержання максимальної кількості продукції з 1 га земельної площі, при найменших затратах праці і коштів на виробництво одиниці продукції. У цьому визначенні вказана не тільки суть економічної ефективності, але і основні шляхи її підвищення, тобто зниження затрат праці та матеріально-грошових засобів на одиницю продукції.

Різні аспекти економічної ефективності виробництва зерна висвітлені у працях О.Г.Білозерцева, П.І. Гайдуцького, О.О. Красноручького, П.Т. Саблука, О.М. Шпичака та ін. У той же час, окремі аспекти з цієї площини досліджень, зокрема, питання підвищення економічної ефективності виробництва зерна на рівні регіонів, залишаються недостатньо розглянутими та потребують більш глибокого вивчення.

Слід зазначити, що за останні 5 років рівень рентабельності виробництва зернових культур в Україні не перевищував 27%, у підприємствах Сумської області – не більше 28%, що говорить про недостатню ефективність ведення господарювання. Однією з причин такої ситуації є відсутність вільного доступу товаровиробників до світових ринків збуту. Аграрії працюють переважно з посередниками, закупівельні ціни яких значно нижчі за світові. І хоча за останні 5 років реалізаційна ціна на зерно в Україні зросла з 799 грн./т у 2010 р. до 3500 грн./т – у 2014 р., проте її підвищення є не настільки динамічним, як зростання витрат: з 2142 грн./га у 2010 р. до 11500 грн./га у 2014 р. На даному етапі дослідження зазначило, що підвищення інтенсивності виробництва в аграрних підприємствах не має однозначного тлумачення, оскільки послідовні вкладення коштів у виробництво доцільні до певної межі, коли темпи приросту виробництва випереджають темпи зростання витрат.

Досягнутий рівень виробництва не повністю забезпечує потреби країни в зерні та її експортні можливості. Поряд з невисоким рівнем урожайності зернових культур допускаються значні витрати зерна при збиранні, транспортуванні, зберіганні, переробці та використанні. Внаслідок незбалансованості кормових раціонів, невідповідності структури виробництва зерна потребам тваринництва та під впливом багатьох інших, в тому числі і організаційних чинників щорічні перевитрати зерна досягають значних обсягів. Незабезпечення відповідного рівня годівлі сільськогосподарських тварин зумовлює зниження їхньої продуктивності, зменшення обсягів виробництва тваринницької продукції, зниження рівня споживання продуктів харчування населенням країни. Зниження обсягів виробництва зерна змушує підприємства і власників зменшувати поголів'я худоби та птиці, що, своєю чергою, також впливає на зниження обсягу виробництва тваринницької продукції, гальмує розвиток цієї галузі.

В умовах становлення ринкових відносин ефективність виробництва зерна визначає його конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, тобто здатність до розширеного відтворення, зростання обсягів виробництва, збільшення кількості робочих місць, підвищення заробітної плати працівників та ін.

Підвищення врожайності зернових культур на регіональному рівні можна досягти, використовуючи резерви виробництва, пов'язані з інтенсифікацією галузі, а саме: внесення науково обґрунтованих доз мінеральних добрив, використання засобів захисту рослин та високоврожайних сортів і гібридів інтенсивного типу по кращих попередниках; скорочення втрат урожаю тощо. Щоб вивести зернове господарство на належний рівень та забезпечити його прибутковість, товаровиробникам, у першу чергу, потрібна фінансова підтримка з боку держави, яка б спрямовувалась на придбання та застосування новітніх технологій щодо вирощування зернових, високоврожайних та стійких проти хвороб сортів посівного матеріалу, розробку науково обґрунтованих програм зерновиробництва, які б реально працювали.

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Сідельник К.О., студ. 5 курсу ФЕiМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Наумко Ю.С.

Фінансова стійкість підприємства є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку й забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Для розкриття поняття «фінансова стійкість» науковці, як зарубіжні, так і вітчизняні, використовують різні підходи, внаслідок чого виникає велика кількість трактувань цієї категорії, які висвітлюють різні сторони цього поняття.

В сучасних умовах господарювання всі підприємства України функціонують у економічних умовах, які постійно змінюються. Проте не лише вплив факторів зовнішнього середовища негативно впливає на діяльність підприємств, а й відсутність забезпечення відповідного рівня фінансової стійкості. Позитивні значення показників фінансової стійкості є підґрунтям для нормального функціонування підприємств і поступового зростання їх економічного потенціалу.

Управління фінансовою стійкістю є одним із основних елементів фінансового менеджменту на підприємстві, необхідною передумовою стабільного розвитку підприємства. Тому саме зараз, у час підвищення процесів глобалізації в економіці, забезпечення фінансової стійкості та управління нею є одним із пріоритетних завдань.

Можна сказати, що процес забезпечення фінансової стійкості має бути націлений на мінімізацію негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства; створення передумов ефективної реалізації запланованих дій. Для досягнення необхідного рівня фінансової стійкості потрібно здійснювати ефективне управління нею. Загалом під управлінням розуміється процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформулювати і досягти цілей організації, і діяльність, пов'язана з впливом керуючого суб'єкта на керований об'єкт з метою досягнення результатів.

Мета фінансової стабілізації підприємств реалізується шляхом впровадження оперативних, тактичних і стратегічних механізмів фінансової стабілізації і вважається досягнутою, якщо: досягнуто усунення поточної неплатоспроможності завдяки реалізації оперативних заходів; досягнуто показників фінансової структури капіталу, які свідчать про забезпечення високої фінансової стійкості підприємства, завдяки реалізації тактичних заходів, тобто сума запланованого позитивного грошового потоку по всіх видах господарської діяльності повинна перевищувати суму запланованого негативного грошового потоку; досягнуто високої ринкової вартості підприємства в результаті прискорення темпів його економічного розвитку завдяки реалізації стратегічних механізмів фінансової стабілізації.

Основною умовою забезпечення фінансової стійкості підприємства є формування достатніх обсягів коштів, які дають змогу в повному обсязі виконати свої зобов'язання перед бюджетом, розрахуватися з працівниками, кредиторами, постачальниками. Основними завданнями аналізу рівня фінансової стійкості підприємства є: аналіз складу і розміщення активів господарського суб'єкта; дослідження динаміки і структури джерел фінансових ресурсів; визначення рівня забезпечення власними оборотними коштами; аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості; оцінка рівня платоспроможності. Аналіз складу і розміщення активів господарського суб'єкта проводиться на основі таблиці порівняльно-аналітичного балансу за статтями активів за допомогою методів вертикального (структурного) та горизонтального (динамічного) аналізу.

Фінансова стійкість підприємства гарантує збереження його платоспроможності і кредитоспроможності. Цілком зрозуміло, що раціональна структура капіталу підприємства дозволить вчасно сплачувати за невідкладними борговими зобов'язаннями, при цьому діяльність підприємства може розширюватися за рахунок позикових кредитних ресурсів. Отже, фінансово стійке підприємство має переваги над іншими суб'єктами господарювання в отриманні кредитних ресурсів, інвестиційних коштів, підборі постачальників сировини, персоналу тощо. Фінансова стійкість визначається ефективним використанням фінансових ресурсів підприємства.

Досягнення стійкого фінансового стану можливе за достатності власного капіталу, при ефективному використанні активів, достатньому рівні рентабельності з урахуванням операційного і фінансового ризиків, при достатній ліквідності, стабільних доходах і широких можливостях залучення позикових коштів. Для забезпечення фінансової стійкості у підприємства має бути гнучка структура капіталу, вміння організувати його рух у такий спосіб, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над витратами з метою збереження платоспроможності і створення умов для самофінансування.

Таким чином, фінансова стійкість підприємства передбачає такий стан фінансових ресурсів, за раціонального розпорядження якими гарантується наявність власних коштів, стабільна продуктивність і забезпечується процес розширеного відтворення. Недостатня фінансова стійкість підприємства найчастіше зумовлює неплатоспроможність, надмірна – створення надлишкових запасів і резервів, що збільшує витрати на їхнє утримання, стримує темп розвитку підприємства. Тому правильність підходів до кількісної оцінки фінансової стійкості підприємства вкрай важлива для нього, бо дає змогу виявити причини фінансової дестабілізації (якщо таке існує), розробити й реалізувати конкретні заходи щодо усунення першопричин.

ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МЕНЕДЖЕРА З АДМІНІСТРАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сіліч О.С., студ. 4 курсу ФЕiМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник: асистент кафедри економіки Рибалко Н.О.

Забезпечення ефективного функціонування будь-якої організації вимагає цілеспрямованого управління з боку її керівництва. У свою чергу, ціле орієнтоване управління об'єктивно пов'язане із виробленням та реалізацією цілей діяльності організації і планів їх досягнення, тобто із плануванням.

Планування — одна з функцій керування підприємством. В умовах ринкової економіки для підприємств планування є способом забезпечення становлення та розвитку бізнесу, воно є необхідним для приведення господарчої діяльності підприємства до відповідності з вимогами ринку.

Різні аспекти планування діяльності підприємств висвітлені у працях зарубіжних (І. Ансофф, А. Зелль, Г. Мінцберг, А. Томпсон та ін.) і вітчизняних дослідників (О. Г. Біла, Г. М. Тарасюк, Л. А. Швайка, Л. І. Шваб, З. Є. Шершньова і ін.). Водночас питання, пов'язані із реалізацією планування у діяльності менеджера з адміністративної діяльності, залишаються відкритими як у практичній, так і теоретичній площині.

Планування діяльності організації — функція управлінської діяльності, яка полягає у визначенні й систематизації цілей організації і її структурних підрозділів та конкретизації завдань, засобів і послідовності їх досягнення, з деталізацією матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів, необхідних для вирішення поставлених завдань.

У системі управління організацією, де знаходять поєднання різні види менеджменту (адміністративний, виробничий, фінансовий, маркетинговий, інноваційний та ін.), використання інструментарію планування дозволяє керівництву організації взаємо узгодити пріоритети, цілі та методи діяльності за цими напрямками й, використовуючи потенціал і ресурси організації, досягнути відповідних бажаних результатів. Тому володіння основами планування є невід'ємною складовою професії керівника.

Так, відповідно до нормативних вимог, на сучасному етапі усі керівники підприємств, установ, організацій повинні розробляти планові та керівні матеріали, а професіонали та фахівці різних категорій повинні вміти реалізовувати плани в межах своєї діяльності.

Менеджер з адміністративної діяльності, згідно передбачених для його посади завдань та обов'язків:

- бере участь у розробленні перспективних та поточних планів відповідно до загальної стратегії розвитку організації;
- у межах своєї компетенції розробляє аналітичні, довідкові та інші матеріали;
- готує аналітичні довідки, пропозиції, доповіді, звіти на основі аналізу показників розвитку організації або підпорядкованого структурного підрозділу;
- проводить моніторинг ефективності обраної стратегії, на основі якого розробляє рекомендації щодо перспектив розвитку організації;
- бере участь у формуванні заходів щодо визначення корпоративної стратегії організації та, в межах наданих йому повноважень, контролює її виконання тощо.

Таким чином, значний обсяг функціональних завдань менеджера з адміністративної діяльності пов'язаний із реалізацією інструментів планування.

Водночас, в сучасних умовах реалізація планування в управлінській практиці часто супроводжується низкою проблем, зокрема:

- не на усіх вітчизняних підприємствах та організаціях застосовуються стратегічні підходи до планування, тоді як у зарубіжній практиці їх використання вже стало нормою;
- поточні плани діяльності в умовах динамічних змін ринкового середовища формуються відокремлено від перспективних;
- залишається відкритою проблема моніторингу та контролю за реалізацією запланованих цілей тощо.

Ці та інші проблеми свідчать про необхідність приділення більшої уваги питанням планування у діяльності менеджерів з адміністративної діяльності, адже планування дозволяє науково обґрунтувати стратегію і цілі розвитку організації, здійснити вибір найбільш раціональних способів їх реалізації та привести до досягнення очікуваних у майбутньому результатів.

SWOT – АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

Соколова А.Р., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник: асистент кафедри економіки Рибалко Н.О.

«Хто не знає, куди направляється, дуже дивується, коли потрапляє не туди» (Марк Твен). Цей вислів є дуже актуальним, щодо методики планування на підприємствах. Реалії сьогодення змушують нас руйнувати стереотипи та мислити по-новому. Той, хто хоче вистояти у складних економічних умовах і, більше того, розвивати свою організацію, використовує метод стратегічного планування.

Питанням планування присвячені праці як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, серед яких варто виділити: Р.Акоффа, Г. Бенвеністе, А.М.Богатирьова, С.Л. Брю, М.І.Бухалкова, Д.Д.Вачугова, А.І. Іль'їну. Узагальнюючи погляди науковців і практиків, можна сказати, що стратегічне планування — це процес формування стратегії, визначення місії, мети і довгострокових цілей підприємства й ефективних шляхів і засобів їх досягнення на основі раціонального використання стратегічного потенціалу підприємства і максимального врахування динаміки розвитку в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Стратегічне планування принципово відрізняється від інших видів планування, які мають місце в управлінні, таких як оперативне, тактичне і довгострокове. Ця відмінність полягає у спрямуванні вектора планування. Традиційно він направлений з минулого (теперішнього) у майбутнє. Стратегічне планування передбачає зміну вектора аналізу і прийняття управлінських рішень з майбутнього в сьогодення.

При цьому необхідно буде відповісти на такі питання: «Що ми маємо?», «Для чого ми існуємо?», «Куди ми хочемо рухатися?», «Що необхідно зробити?», «Як конкретно ми будемо це робити?» і «Де ми знайдемо необхідні ресурси?».

Як бачимо, все починається з відповіді на питання «Що ми маємо?». Тобто, процес планування починається з повного аналізу ситуації - чесного, неупередженого, максимально об'єктивного. Необхідно описати поточний стан справ: якою є ситуація на даний момент, які показники, успіхи та невдачі ми маємо, які загрози існують на шляху до нашої мети.

Для цього збирається повна інформація про внутрішнє середовище організації, її конкурентів, ситуації на ринку і про все інше, що так чи інакше може вплинути на роботу. На підставі цієї інформації вирішується, якими конкретно видами діяльності слід зайнятися, які нововведення запровадити, яку підтримку слід надати структурним підрозділам, тобто, обирається стратегія і тактика.

Найбільш простою та зручною технологією для аналізу ситуації є SWOT – метод. Він полягає у виявленні факторів внутрішнього і зовнішнього середовища організації, розподілу їх на чотири категорії - Strengths (сильні сторони), Weaknesses (слабкі сторони), Opportunities (можливості) і Threats (загрози) та встановленні зв'язків між ними.

Акронім SWOT був вперше застосований у 1963 році професором К. Ендрюсом на конференції з проблем бізнес-політики в Гарварді. Метод отримав розповсюдження та визнання, витримав перевірку часом і досі доводить свою необхідність як важливий елемент раціоналістичного підходу для розробки та реалізації стратегії організації. Широке застосування та розвиток SWOT-аналізу пояснюється тим, що стратегічне управління пов'язане з великими обсягами інформації, яку потрібно збирати, обробляти, аналізувати, використовувати, таким чином виникає потреба в пошуку, розробці та застосуванні методів організації такої роботи.

Зараз SWOT-аналіз - один з найпоширеніших методів аналізу, оскільки завдяки концептуальній простоті та наочності його можна застосовувати практично в будь-якій сфері діяльності. Об'єктом аналізу може бути як організація в цілому так і окремі сегменти - продукт, товар, послуга, конкуренти тощо. Цей метод надає можливість сформулювати у вигляді логічно узгодженої схеми взаємодію сил, слабких сторін, можливостей та загроз, які супроводжують функціонування організації.

Отже, SWOT-аналіз – це інструмент стратегічного аналізу, суть якого полягає у встановленні зв'язків між найхарактернішими для підприємства можливостями, загрозами, сильними сторонами (перевагами) і слабкими, результати яких надалі можливо використати для формулювання і вибору стратегій підприємства. Цей метод є необхідним компонентом регулярного стратегічного управління, оскільки він дає змогу оперативно оцінити становище фірми, систематизувати знання про внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на процес стратегічного управління, визначити конкурентні переваги та сформулювати стратегічні пріоритети, періодично діагностувати ринок та ресурси фірми. До позитивних якостей цього інструмента належать його простота і можливість залучення до обговорення досліджуваних проблем широкого кола керівників і спеціалістів.

Проведення SWOT-аналізу – не самоціль. Він є лише засобом, зручним інструментом, що показує виклики та загрози, які в іншому випадку можна було б пропустити, та допомагає зосередитися на тих областях, де є найбільші можливості.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОДАТКІВ

Сторожук О.В. студ. 5 курсу, ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Наумко Ю.С.

Одним з найважливіших засобів державного впливу на соціально-економічний розвиток країни є податки та податкові пільги. Саме податки, як засвідчує економічна історія, завжди використовувались державою як найдійовіший важіль регулювання економічних процесів.

За економічною сутністю податки є обов'язковими платежами, що вилучаються державою з доходів юридичних чи фізичних осіб до відповідного бюджету для фінансування витрат держави, передбачених її конституцією та іншими законодавчими актами. Це одна із форм вирівнювання доходів юридичних і фізичних осіб з метою досягнення соціальної справедливості й економічного розвитку.

Вивченням питання економічної сутності податків та платежів приділено багато уваги такими українськими вченими: Г. М. Тарасюком, А. М. Соколовською, К. Ковальчуком, Т. Ревою, А. М. Поддєрьогіним, В. П. Вишневським, О. В. Атаманчуком.

Вилучаючи частину доходів підприємців і громадян, держава гарантує їх ефективніше використання для задоволення потреб суспільства в цілому й досягнення на цій основі зростання його добробуту.

Податки – складна і надзвичайно впливова на всі економічні явища та процеси фінансова категорія. Тобто податки – це обов'язковий елемент економічної системи держави незалежно від того, яку модель економічного розвитку вона обирає. Відсутність податків паралізує фінансову систему держави в цілому, робить її неієздатною і в кінцевому підсумку – позбавленою будь-якого сенсу.

Формування дохідної частини бюджету – важливий аспект діяльності будь-якої держави, зокрема, і України. Податки стають не лише головним формуванням державного бюджету, але і важливим джерелом радикальних змін, виконуючи роль фінансового регулятора економіки. За допомогою податків забезпечуються надходження у центральний та місцеві бюджети

Становлення та розвиток податків відбувалося протягом декількох етапів:

1-й – податки існували у вигляді безсистемних платежів, які переважно мали натуральну форму.

2-й – припадає на середину 18 – початок 19 ст. і характеризується появою в країнах Європи податкових систем, що включали в себе прямі та непрямі податки. Податки стали основним джерелом доходів бюджету багатьох країн.

3-й – після першої світової війни почався третій період розвитку оподаткування, протягом якого були проведені науково обґрунтовані податкові реформи.

Сучасний період розвитку оподаткування характеризується більш глибоким теоретичним обґрунтуванням його проблем.

Податки є ефективним знаряддям втілення державної політики з питань економіки та соціального розвитку. За допомогою податків здійснюється перерозподіл валового внутрішнього продукту в територіальному та галузевому аспектах, а також між різними соціальними групами. Цей перерозподіл згладжує вади ринкового саморегулювання, створює додаткові стимули для ділової та інвестиційної активності, мотивації праці, підтримання рівня зайнятості.

Сутність податків полягає в обов'язковому перерозподілі національного доходу з метою формування державних фінансових фондів. Особливістю податків є їх примусовий, обов'язковий характер, який не потребує зустрічної індивідуальної оплатності з боку держави.

Сутність податків як економічної категорії проявляється в їх функціях. До основних функцій податків відносять:

1) фіскальна - пов'язана з формуванням джерела державних доходів;

2) розподільча - полягає в перерозподілі доходів платників у відповідності з прийнятими в суспільстві критеріями доцільності і соціальної справедливості;

3) регулююча - суть полягає у впливі податків на різні сторони діяльності платників.

Можна зробити висновок, що податки – це інструмент державного втручання в економічні процеси, що проходять у суспільстві. Використовуючи такий інструмент, держава повинна оптимально враховувати інтереси трьох сторін: держави; платників податку; конкретних громадян.

Через фіскальну функцію системи оподаткування задовольняються загальнонаціональні необхідні потреби, а за допомогою регулюючої формуються протидії надлишковому фіскальному тиску, тобто створюються спеціальні механізми, які забезпечують баланс економічних інтересів держави, юридичних і фізичних осіб.

Соціально-економічний характер податку проявляється в одночасному існуванні податку як фіскального інструменту формування дохідної частини бюджету, а також як інструменту економічного регулювання вартісних пропорцій розподілу ВВП та національного продукту. В цьому і проявляється природа податку.

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Ступак А.А., студ. 1 курсу ФЕІМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: ст. викладач Новікова О.С.

В наш час українська молочна галузь, нажаль, переживає скрутні часи. Щороку падає поголів'я корів, про що свідчать офіційні статистичні дані (Таб. 1), в той же час виробництво молока зберігається завдяки достатній продуктивності та величезному обсягу внутрішнього ринку.

Таблиця 1

Показники діяльності молочної галузі 2010-15 р.р.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Поголів'я корів, тис., на 1 січня	2649,5	2556,7	2511,5	2488,1	2443,0	2262,7
Виробництво молока, тис. т	11248,5	11086,0	11346,6	11488,2	11132,8	...

Якісні показники нажаль у більшості своїй не підтверджені відповідними результатами випробувань та сертифікатами, що ускладнює експорт продукції закордон. І, відповідно, це негативно впливає на експорт молочної продукції (зокрема за минулий рік обсяг експорту молока та вершків знизився на 15,2 %).

Важливими причинами даної ситуації можна зазначити:

- Недостатню технічну оснащеність молокозаводів;
- Низький рівень готової продукції, невідповідність міжнародним стандартам;
- Вузький асортимент;
- Нерозвиненість ринкової інфраструктури
- Складні умови інвестування.

На разі в Україні виробляється достатня кількість молока, лідерами по виробництву молока є Вінницька (161,8 тис. корів), Хмельницька (139,7 тис. корів) та Львівська (136,7 тис. корів) області, але лише менше половини використовується для подальшої промислової переробки. Це пов'язано з тим, що більше молока виробляють невеликі та приватні господарства (сільськогосподарські підприємства - 529,2 тис. корів, а приватні господарства - 1733,5 тис. корів).

Важливим питанням також є застаріла техніка та технології, які використовуються на молокопереробних підприємствах. Разом із низькою забезпеченістю повноцінними кормами, хворобами худоби та неповноцінним використанням її генетичного потенціалу, всі ці фактори призводять до низької якості кінцевої продукції. Міжнародні ринки збуту потребують більш якісної продукції, що буде відповідати міжнародним стандартам. На разі, Україна робить значний крок у встановленні якості молочної продукції на належний рівень і, вже до кінця року, щонайменш 5 підприємств отримають дозвіл на експорт до ЄС. [1]

В цілому молочна галузь займає важливу частину загального сільськогосподарського експорту (12%)[5]. Отже, розвиток молочної галузі у наш час є досить перспективним. Для цього необхідно працювати над розширенням міжнародних стосунків, забезпечити умови для розвитку молокопереробних підприємств, підвищити якість молочної продукції. А для підвищення виробництва сировини вищої якості варто здійснювати підтримку селекційно-плеємної справи, збільшення кількості здорового поголів'я, запровадження оновлених систем виробництва кормів та годівлі.

Розвиток експортних потужностей молочної галузі допоможе збільшити внутрішню зайнятість на селі, збільшити надходження іноземної готівки та розширити можливості для внутрішнього споживання зернових, а отже більш глибокої переробки сільськогосподарської сировини.

Список використаної літератури

1. <http://www.pravda.com.ua/news/2015/04/7/7064036/?attempt=1>
2. Белінська Н. С. Економічна ефективність підприємницької діяльності молокопереробних підприємств та шляхи її підвищення. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ–Вінниця, 2005. – 280 с.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
4. <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/2805-molochnyi-sektor-realii-i-perspektivy.html>
5. Губенко В.І. Механізм зовнішньоекономічної діяльності АПК: процеси, тенденції та розвиток. – Біла Церква, 2002. – 261 с

СУЧАСНИЙ СТАН БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Титаренко Д.С., студ. 1 курсу ФЕіП, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: ст. викладач Новікова О.С

Однією з основних проблем сучасного розвитку економіки країни є безробіття, яке становить реальну загрозу для державного та суспільного благополуччя та набуло масового характеру. Сьогодні спостерігається порушення рівноваги з боку попиту і пропозиції, поширення соціальної нестабільності та бідності у суспільстві, нераціональне використання суспільних ресурсів, зростання злочинності, збільшення чисельності соціально незахищених верств населення та інших негативних соціально-економічних чинників, які спричинені відсутністю достатньої кількості робочих місць в Україні. Безробіття становить загрозу національному розвитку та безпеці, оскільки може бути головною причиною соціально-економічної дестабілізації серед працівників великих промислових та ключових підприємств у життєзабезпеченні країни. Безробіття стає фактором дестабілізації і у тому разі, коли суттєво зростає кількість осіб, які упродовж тривалого часу шукають роботу – люди погано контролюють свою поведінку, знаходяться у відчаї і здатні на будь-які вчинки.

Поряд з валовим внутрішнім продуктом та інфляцією, безробіття є одним з трьох важливих показників функціонування економіки. Безробіття – соціально-економічне явище, за якого частина осіб не має змоги реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування. Слід наголосити, що це визначення безробіття стосується лише тих громадян, які самі шукають роботу, виявляючи економічну активність.

До основних причин виникнення безробіття належать: постійний науково-технічний прогрес, який впливає на вивільнення робочої сили; обмеженість попиту на товари і послуги, що спричиняє згортання виробництва; нерівномірність розвитку продуктивних сил в національному господарстві, що зумовлює низький рівень залучення трудових ресурсів до виробничого процесу, тощо. За останніми даними Держкомстату найвищий рівень безробіття зафіксований у Чернігівській – 11,2%, Рівненській – 11,1%, Тернопільській – 11,0% та Житомирській – 10,9% областях, а найнижчий у м.Київ – 6,2%, АР Крим – 6,7%, Одеській області – 6,8% та м.Севастополь – 6,9%. Дану ситуацію ми можемо спостерігати у 2012 році, а в 2008 у певній мірі перелік лідерів відрізнявся від географії безробіття у 2013 році, найвищі показники рівня безробіття належали Чернівецькій – 10,9%, Черкаській – 10,5% та Тернопільській – 10,4%, найнижчі м.Київ – 3,2% та м.Севастополь – 4,1%, Дніпропетровській області – 5,6%. Загальні показники рівня безробіття з 2008 по 2013 рік за відповідні періоди підвищилися з 7,6% до 8,6%, а з 2012 по 2013, навпаки знизилися з 9,1% до 8,6%.

Гострою сьогодні є проблема високої частки безробітних з вищою освітою в Україні, отже виникає питання про раціональність державної політики щодо фінансування навчання такої великої кількості студентів та правильності розподілу кількості місць для різних спеціальностей у системі вищої освіти. Останнім часом, ситуація з молодіжною зайнятістю в Україні постійно загострюється, водночас питома вага молоді у загальній кількості безробітних досягла 30%. Молодь становить окрему частину ринку праці і розвивається не так, як увесь ринок, з одного боку, вік сприяє високій мобільності, відкритості, сміливості у зміні та пошуку роботи, а з іншого, молоді не вистачає відповідного досвіду, щоб бути конкурентоспроможною на ринку праці. Тому безробіття молоді (за статистикою, – це громадяни у віці від 16 до 30 років) є однією з найгостріших соціально-економічних проблем України. Фахівці певні: сьогодні економічна криза впливає найбільше на сфери фінансових послуг, нерухомість, будівельну галузь, металургію, торгівлю, хімічну та добувну промисловість, однак список цей може бути набагато більшим.

Аналізуючи сучасний стан безробіття визначено, що проблема безробіття є ключовим питанням у ринковій економіці, і якщо його не вирішувати, то неможливо налагодити ефективну діяльність економіки і рівень безробіття буде зростати. Можна виділити основні напрями його подолання: підвищення добробуту за рахунок особистого трудового внеску, підприємництва та ділової активності; надання відповідної допомоги по безробіттю, збереження робочих місць та перепідготовка осіб, які втратили роботу; проведення ґрунтовної пенсійної реформи; сприяння всебічному державному захисту інтелектуального потенціалу суспільства; проведення спеціальних ярмарків праці для навчальних закладів з метою працевлаштування випускників; розширення досвіду організації зустрічей із роботодавцями та колишніми безробітними, які успішно знайшли роботу чи заснували власний бізнес; посилення координації міжнародної діяльності в частині інформаційного обміну з питань зайнятості; забезпечення стабільного фінансування та державної підтримки розвитку духовної сфери, освіти, науки і культури. Політика зайнятості має гарантувати соціальний захист населення шляхом забезпечення належних умов життя, регулювання заробітної плати, стимулювання нових місць і виплати допомоги безробітним тощо. Звичайно, для найповнішого регулювання зайнятості необхідно вирішити суперечності законодавчо-правового, економічного, організаційного та соціального характеру та розробити систему забезпеченості кадровим потенціалом, що і буде метою подальших досліджень.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ УРОЖАЙНОСТІ НАСІННЯ СОНЯШНИКУ ЯК ФАКТОРУ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ВИРОЩУВАННЯ

Хілобок О.Б., студ. 2м курсу, ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. В.В.Пилипенко

На урожайність соняшника впливає дуже багато факторів, це і підготовка землі до посіву, якість насіннєвого матеріалу, удобрення та ін.

Посіви для одержання високоякісних врожаїв повинні розміщуватися в полях з високим рівнем забезпеченості поживними речовинами. При вирощуванні соняшника на насіння необхідне чітке виконання всіх технологічних операцій. Досить часто використовується покращений зяб, тобто лущення попередника слідом за збиранням, подальша поверхнева обробка і глибока зяблева оранка плугами з передплужниками в жовтні. При сильному забур'яненні поля слід використовувати гербіциди. Під оранку вносять добрива з розрахунку на запланований урожай.

Насіннєві посіви розміщують в полях після кращих попередників (озима пшениця, кукурудза), з обов'язковим дотриманням просторової ізоляції не менш, ніж 1000 м. від інших посівів соняшнику.

Запорукою гарних зборів завжди була висока урожайність. Тому всі підприємства використовують сукупність різних заходів, які б дали можливість покращити цей показник. Одним із таких напрямків є використання ґрунтозахисних технологій. Вплив ґрунтозахисних технологій на ґрунт залежить від клімату, сівозміни, стану ґрунту до переходу до мінімального чи нульового обробітку. Однак багаторічні дослідження у різних країнах дали можливість визначити основні сталі тенденції:

- збільшується вміст гумусу, особливо у верхньому шарі ґрунту;
- відбувається фіксація мікроелементів, азоту;
- зменшуються втрати вуглецю (до 5 разів). Саме на вуглець припадає половина вмісту органічних речовин у ґрунті. Чим менше обробляється ґрунт. Тим більше вуглецю уловлюється, накопичується і сприяє підвищенню родючості ґрунту. Слід визначити, що пришвидшеному виділенню вуглекислого газу із зораних полів вчені - екологи відводять значне місце поміж основних причин глобального потепління;
- збільшується загальний вміст фосфору, особливо доступного для рослин;
- зменшується рН;
- збільшується біологічна активність у ґрунті. Кількість дощових черв'яків зростає у 5-6 разів. А їхня активність поліпшує структуру ґрунту, його пористість, здатність пожинати й накопичувати вологу, створює простір для проникнення та розвитку коріння, мобілізуючи додаткові противітряні ресурси;
- ґрунт за багаторічного прямого посіву стає щільнішим, стабільнішим, з кращою інфільтрацією та насиченістю вологою. З підвищенням питомої щільності уповільнюються проникнення повітря в ґрунт, розвиток окислювальних процесів. А це стимулює мікробіологічну активність і створює підвищений потенціал для фіксації азоту. Щільність ґрунту у цьому разі підвищується природним шляхом, під впливом природних чинників і за певний час сягає оптимальної величини, властивої ґрунтом, природні процеси у яких не переривало втручання людини;
- поліпшується структура ґрунту, поступово відновлюються його природні властивості та характеристики, однорідність, особливо у граничній зоні між поверхневим та підґрунтовым підорним шаром;
- поліпшується прохідність полів для техніки, підвищується її опірність механічним навантаженням.

Не слід думати, що всі ці позитивні процеси розпочнуться одразу ж після здійснення першої спроби з прямим посівом. Екологічний ґрунтовій системі знадобиться не один рік для адаптації до зміни системи землеробства та й то за умови наполегливої роботи. Особливої уваги потребує при цьому боротьба з ущільненням ґрунту.

В сільському господарстві використовується техніка, яка є досить важкою, що спричиняє ущільнення ґрунту. Справжньої досконалості буде досягнуто, коли колеса агрегатів (сівалок, обприскувачів, причепів, розкидачів добрив) рухатимуться точно за колесами трактора чи комбайна. Зрозуміло, що це вимагатиме переробок у наявній техніці або більшої уваги під час придбання нової, але ефект від цього очевидний. Усувається також небезпека підвищеного ущільнення під час руху по ґрунті підвищеної вологості, оскільки рух виконується лише по міжряддю.

Будь-який гібрид соняшнику, перш ніж бути внесеним до Державного реєстру сортів рослин, проходить конкурс сортовипробування, вході якого визначається його продуктивна здатність, господарські ознаки і стійкість проти несприятливих погодних умов. Ступінь реалізації генетичного потенціалу гібридів соняшнику визначається багатьма чинниками. Але найважливішими є погодні умови (співвідношення тепла і вологи) та культура землеробства.

Сорти і гібриди є важливими чинниками захисту посівів від шкідників, хвороб і частково від бур'янів. Селекціонери застосовують різні методи виведення гібридів, які дають змогу отримати сорти рослин, які є стійкими до пошкодження хворобами, вовчком. Так уже існують ранньостиглі та стійкі до вилягання сорти злакових та соняшнику.

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Холоша Л.М., студ. 1м курсу ФЕiМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Наумко Ю. С.

Формування інноваційної інфраструктури в аграрному секторі є проблемним питанням. Елементами цієї інфраструктури на сьогодні є бізнес-інкубатори та технологічні парки.

Інноваційні процеси та реалізація інноваційного потенціалу в аграрному секторі потребує формування відповідної інноваційної інфраструктури. Відповідно до законодавства, інноваційна інфраструктура - це сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності.

Важливим напрямом розбудови соціальної інфраструктури є підтримка підприємництва. Для таких сфер, як побутове обслуговування, ресторанне господарство, відпочинок та розваги, інформатизація тощо підприємництво становить провідне, навіть єдине джерело розвитку, а для сільської громади - одночасно спосіб задоволення власних споживчих потреб і збільшення зайнятості.

Розширення цієї інфраструктури можливе і на кооперативних засадах, за кошти селянських господарств та всього сільського населення. Перспективними тут слід вважати кооперативи у сфері освіти, відпочинку, аптекарській справі, побутового обслуговування, будинки для людей похилого віку та ін. На принципах підприємництва функціонують виробничі структури, які здійснюють благоустрій населених пунктів.

Недоліком технологічного парку як елемента інноваційної інфраструктури в аграрному секторі економіки України на сьогодні можна вважати концентрацію функцій управління технологічним парком і регулювання розробки та реалізації інноваційних проектів у його керівного органу - провідного вищого навчально - наукового закладу. Сьогодні потрібно змінити підхід до формування та розвитку елементів інноваційної інфраструктури в реалізації та комерціалізації інноваційних проектів, що стосуються виробничої та комерційної діяльності членів кооперативу. Членами такого кооперативу можуть бути сільськогосподарські товаровиробники, підприємства харчової та переробної промисловості.

Інноваційний аграрний обслуговуючий кооператив можна визначити як організаційно-правову форму вираження регулярних та організованих взаємин між товаровиробниками аграрного сектору під час їхнього співробітництва на основі кооперативних принципів для самозабезпечення власної виробничої та комерційної діяльності необхідними інноваційними ресурсами та послугами щодо організації розробки, реалізації та комерціалізації інноваційних проектів.

Інноваційний аграрний обслуговуючий кооператив не є виробником інноваційного продукту, він є посередником між виробниками інновацій (зокрема, провідними вищими навчально-науковими закладами, консалтинговими і конструкторськими фірмами, науково-дослідними інститутами та центрами тощо) та споживачами інновацій (підприємствами-членами кооперативу). Фінансовий результат діяльності цього посередника розподіляється між його членами - підприємствами, які є замовниками інноваційних проектів, що значно здешевлює для них реалізацію інновацій.

Для реалізації своїх завдань інноваційний аграрний обслуговуючий кооператив може спільно з вищими навчальними та провідними науково-дослідними закладами створювати науково-дослідні центри, лабораторії, інститути.

Такий кооператив буде успішним у тому разі, коли він охоплюватиме регіон з двома-трьома адміністративними областями.

Слід підкреслити, що інститути інноваційної інфраструктури в нашій країні продовжують формуватись і вдосконалюватись. До складу інфраструктури ринку інноваційної продукції мають входити елементи, що виконують функції щодо реалізації основних напрямів інноваційної діяльності та прискорення процесу перетворення наукових знань на товар. Таким чином, бачимо, що до складу інноваційної інфраструктури належать як суб'єкти, які розробляють інноваційний продукт так і ті, які обслуговують процес впровадження інновацій.

В системі заходів, спрямованих на прискорення інноваційного розвитку чільне місце має бути відведено новим за формою і управлінням науково-технічним структурам, головним завданням яких є забезпечення прискореного розвитку наукомістких виробництв. Тобто підприємств і організацій інноваційної інфраструктури. Прискорення розвитку інноваційної інфраструктури дасть змогу нарощувати випуск продукції з інноваційним наповненням, конкурентоспроможної на зовнішньому і внутрішньому ринках.

Таким чином, формування інноваційної інфраструктури в аграрному секторі економіки України на кооперативних засадах дозволить широко залучити сільськогосподарські, переробні та харчові підприємства до інноваційної діяльності. Запровадження нового елемента інноваційної інфраструктури - електронного інноваційного аграрного обслуговуючого кооперативу – спричинить активізацію інноваційної діяльності в аграрному секторі як на регіональному, так і на центральному рівнях.

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУРАЖНИМ ЗЕРНОМ ГАЛУЗЬ ТВАРИННИЦТВА

Червяков М., студ. 2 курсу БТФ, спец. «Технологія виробництва і переробки продукції тваринництва»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Сапич Н.М.

Зерно у сільському господарстві є першим з основних продуктів бо воно необхідне для успішного розвитку птахівництва і тваринництва. Зернові культури служать сировиною для отримання крохмалю, патоки, спирту та інших продуктів. Суттєве збільшення виробництва зерна – одне з головних завдань сільського господарства. Збільшення виробництва зерна обов'язково розглядається у контексті поліпшення його якості, і, в першу чергу, за рахунок розширення виробництва твердих і сильних сортів пшениць, а також найважливіших круп'яних і фуражних культур.

Ринок фуражного зерна характеризується певними особливостями, сутність яких полягає у тому, що тут товаром можуть виступати майже всі види зернових культур. Але, залежно від їх якісних характеристик, насамперед, вмісту кормових одиниць перетравного протеїну, вони безпосередньо відносяться до категорії фуражного зерна — кукурудза, ячмінь, овес, зернобобові, менше – просо, сорго, а інші — пшениця і жито, можуть бути за певних умов використані на фуражні цілі, що широко практикується. Це трапляється у тому випадку, коли є підвищений попит на фуражне зерно і його не вистачає для покриття потреби. Або тоді, коли продовольче зерно за своїм якісним складом не відповідає вимогам його переробки для використання на харчові цілі.

Збільшення виробництва зернофуражних культур та зростання питомої ваги їх у хлібному балансі країни відіграють велику роль в успішному розвитку зернового господарства в цілому. Особливе значення у зв'язку з цим має підвищення культури землеробства, освоєння обґрунтованих сівозмін, поліпшення насінництва та впровадження нових високоврожайних сортів з високою якістю продукції. Велике значення надається також ефективному використанню добрив, розширенню посівів на меліорованих землях і в зонах достатнього зволоження.

Підвищення ефективності суспільного виробництва характеризується збільшенням обсягів сукупного продукту та національного доходу з подальшим задоволенням потреб виробників галузей, а також суспільства в цілому при найменших сукупних витратах на одиницю продукції. Для досягнення максимального збільшення виробництва окремих зернофуражних культур потрібно визначити раціональні нормативи витрат відповідних виробничих ресурсів, необхідні витрати на підвищення якості і одержання екологічно чистої продукції, а також на охорону навколишнього середовища.

Одним із шляхів підвищення ефективності виробництва зерна є виведення і впровадження в господарствах високоврожайних сортів і гібридів, стійких проти хвороб і придатних для вирощування на зрошуваних землях. Саме таким шляхом намагаються керувати всі господарства. Важливим засобом досягнення цілісності земель є невинне використання механізованих технологій. Також щороку співвідносять показники людської та механічної праці для визначення коефіцієнта собівартості, що впливає на подальший розвиток господарства. Для збільшення рівня рентабельності потрібно насамперед збільшувати суму прибутку, який залежить від кількості реалізованої продукції, середньої ціни реалізації і собівартості.

Для визначення економічної ефективності процесу вирощування зерна озимої пшениці пропонується використовувати розрахунок маржинальної калькуляції і знаходити маржинальний дохід - це різниця між виручкою від реалізації і пропорційно-змінними спеціальними витратами. Таким чином, розмір маржинального доходу показує, наскільки підвищиться загальний дохід при розширенні виробничого процесу на одну одиницю, за умови, що всі необхідні постійні ресурси є в розпорядженні. Також потрібно розрахувати порог виробництва та порог рентабельності. Порог виробництва відповідає на запитання, чи має подальше виробництво озимої пшениці (або його розширення) короткостроковий економічний зміст, чи ні. Він означає точку, починаючи з якої гранична вартість озимої пшениці перевищує граничні витрати, що виникають при її виробництві, і тим самим граничний прибуток знаходить позитивне значення. Відносно одиниці продукції це означає, що граничні витрати нижчі, ніж ціна на продукцію. Порог виробництва є, таким чином, нижньою межею ціни виробництва. Порогом рентабельності називають ціну, при якій усі витрати покриті. Якщо ціна перевищує поріг рентабельності, то досягається прибуток підприємця. Тому поріг рентабельності також називають і порогом прибутку. Для цього поняття використовують термін «довгострокова нижня межа ціни», хоча часткові накладні витрати тут не завжди враховуються. Головним критерієм даного виробництва є визначення окупності та продуктивності використовуваних виробничих ресурсів. Окупність ресурсів показує винагороджуваність даного ресурсу через визначений виробничий процес. Розрахунок окупності будується на розрахунку повних витрат, але враховує вартості всіх виробничих ресурсів виробничого процесу: вартість виробленої продукції - загальні витрати виробництва (включаючи альтернативні витрати), без врахування витрат ресурсу, для якого ведеться розрахунок дорівнює окупність ресурсу всього; вартість виробленої продукції поділена на кількість використаного ресурсу дорівнює окупність одиниці року.

БІОТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА

Чикотило Т.О. студ. 2 курсу БТФ, спец. «Технологія виробництва і переробки продукції тваринництва»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Сапич Н.М.

Технологічний процес складає основу будь-якого виробничого процесу, є важливою його частиною, пов'язаною з переробкою сировини і перетворенням її в готову продукцію. В будь-якому виробничому процесі мають місце затрати живої і матеріалізованої праці. Удосконалення кожного технологічного процесу здійснюється при підвищенні ефективності використання минулої праці і зниженні затрат живої праці. Для характеристики технологічного процесу необхідно знати співвідношення живої й матеріалізованої праці в даному процесі. Доцільність цих параметрів пояснюється ще і тим, що вони пов'язані з такою основоположною характеристикою як продуктивність праці. Зміна виробничих відносин в Україні обумовлює потребу розширення, застосування прогресивних та базових для кожної галузі технологій. Впровадження принципово нових технологій повинно базуватися на фундаментальних дослідженнях. В АПК першочергове завдання – збільшити продуктивність праці у переробній галузі (м'ясна, молочна) не менше як у 1,5 рази, та зменшити втрати на виробництво за рахунок інтенсифікації виробництва. Підвищення якості продукції пов'язано, в основному, із селекцією, технологією виробництва та переробкою продукції. В кінці XIX століття завдяки працям Пастера були створені умови для подальшого розвитку прикладної (технічної) мікробіології та біотехнології.

Стрімкий розвиток біотехнології і молекулярної генетики сільськогосподарських тварин відкриває нові можливості для розвитку тваринництва. Сучасні реалії вимагають нових підходів до ведення племінної роботи, не заперечуючи водночас і традиційні методи створення нових і консолідацію вже існуючих порід сільськогосподарських тварин. Наприкінці минулого століття відбулося глибоке інтегрування біотехнології та молекулярної генетики в сучасну зоотехнію і практику селекційно-племінної роботи. Проведені тоді роботи показали принципову можливість такої перспективи. Нині трансгенез стає стратегічним напрямом досліджень і цей процес вже є невідворотним. Заборонити його не вдасться, як свого часу не змогли це зробити з атомною енергією. В цих реаліях, очевидно, слід звикати жити з новими генними формами і брати розумну участь у самому процесі їх створення і використання. Розвитку трансгенезу в значній мірі сприяли розробка і становлення методу трансплантації ембріонів сільськогосподарських тварин, яка нині включена до багатьох програм з розведення тварин у різних країнах світу, як така, що дає змогу найефективніше використати потенціал цінних генотипів і прискорити створення високопродуктивних стад. Нині активно йде розроблення програм створення нових порід тварин за допомогою трансгенезу і цей процес відбудеться з значно меншими затратами часу та засобів.

Трансгенних тварин отримують внаслідок введення в геном тварини чужорідної генетичної інформації. Така інформація представляє собою або окрему ділянку ДНК з власними (гомологічними) регуляторними послідовностями або сконструйований з різних молекул ДНК гібридний (рекомбінантний) ген. Нині вже принципово вирішена проблема трансформації тварин з використанням клонуваних генів. Здійснюється міжвидове і внутрішньовидове перенесення генів, які кодують білки-гормони, ферменти та ін.

Трансгенні тварини є ідеальними експериментальними системами для дослідження молекулярно-генетичних основ онтогенезу, вивчення функцій чужорідного гену, оцінювання його біологічної дії на організм. Вони використовуються для дослідження патогенезу різних спадкових та інших захворювань, для виробництва біологічно активних білків. Створення трансгенних тварин є трудомістким процесом. Не дивлячись на успіхи в області трансгенезу, ефективність отримання трансгенних сільськогосподарських тварин залишається дуже низькою.

Нині для отримання трансгенних тварин використовується різні технології. У тваринництві найчастіше використовують метод мікроін'єкції. Але спосіб є малоефективним, оскільки в процесі інтеграції відбуваються численні перегрупування копій вбудованих ділянок ДНК у довільному місці і у випадковий спосіб. Під час мікроін'єкції трансгени навмання інтегруються в будь-яку частину геному. Це означає, що вони можуть руйнувати гени або розташовуватись в недоступних для транскрипції частинах хромосоми. Наряду з методом мікроін'єкцій застосування знайшли інші методи: введення ретровірусних векторів, запліднення *in vitro* яйцеклітин сперматозоїдами з екзогенною ДНК та використання ліпосом. Отримання трансгенної тварин великої рогатої худоби з використанням ретровірусних векторів показали перспективу щодо ефективного транспорту генів таким шляхом у сільськогосподарських тварин. До того ж перевагою використання ретровірусних векторів є те, що до 100 % ембріонів тварин можуть бути трансгенними.

За умов підтримки та вмілого державного регулювання можливим стає розвиток головного напрямку біотехнології - клітинної інженерії, в основі якої знаходиться культивування *in vitro* клітин та ембріонів і генетична інженерія, яка направлена на одержання трансгенних тварин завдяки конструюванню *in vitro* рекомбінантних ДНК, клонуванню генів, та введенню чужорідної ДНК в геном зиготи.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ ЛІКУВАЛЬНО-ВИРОБНИЧОЇ КОМПАНІЇ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

Чупрій О. О., студ.6 курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: ст. викладач Ільченко О. В.

За сучасних умов, у зв'язку зі зміцненням недержавного сектора медичних послуг, перед керівниками медичних установ різних форм власності виникає необхідність вирішення комплексу питань, що пов'язані з організацією медичних послуг, вивченням попиту на них, рекламою, ціноутворенням тощо.

Для створення конкурентної позиції, успішної роботи та ефективного розвитку медичному закладу необхідно визначити своє місце на ринку, зіставивши свої можливості з можливостями конкурентів, визначити, якими засобами буде досягнутий необхідний ефект, будь то збільшення частки ринку за рахунок конфронтації з великими "гравцями" або пошук специфічних ніш.

Об'єктивно оцінити сильні і слабкі сторони конкурентів можливо на основі аналізу інформації про їх діяльність, отриманої, зокрема, в процесі спілкування з потенційними і постійними клієнтами.

Останнім часом все більшого значення компанії надають раціональному плануванню рекламних комунікацій. Це пов'язано з кількома чинниками. По-перше, при правильно спланованій рекламній кампанії вдається не просто охопити цільову аудиторію рекламними повідомленнями про медичні послуги, а побудувати постійні комунікації з пацієнтом. По-друге, такий підхід дозволяє усвідомлено і доцільно витратити рекламний бюджет медичного центру, збільшуючи віддачу від реклами. При рекламуванні необхідно диференціювати рекламні повідомлення, робити основний упор на якісні медичні послуги за розумною ціною і на індивідуальний підхід до кожного пацієнта, на швидкі терміни обстежень.

У той час як реклама займається створенням іміджу, то управління каналами збуту займається стимулюванням, що веде до негайної дії, переважно - продажу. Головна перевага підтримки продажів полягає в різноманітті та гнучкості методів. Частіше за все для просування медичної послуги центром використовуються різні знижки. До системи знижок можуть включатися їх різні види, однак найпоширенішими є сімейні знижки (7% знижка якщо в медичний центр приходить сім'я, що складається з трьох чоловік); дитячі знижки (7%); пред'явнику листівки - знижка 20%; для постійних клієнтів - накопичувальна система знижок; первинний огляд стоматолога – безкоштовно.

Різна друкована продукція використовується для стимулювання продажів безпосередньо в офісі. У той момент, коли клієнт вагається у виборі медичного закладу до правильного рішення допоможе привести барвистий проспект, що змалює всі переваги даного центру. Різні календарі, стенди, брошури, журнали і каталоги власного видання не тільки привертають клієнта своїм зовнішнім виглядом, але і пропонують більш докладну інформацію. Їх виробництво відносно недороге - залежить від кількості друкованої інформації, вартості паперу, вартості друкованих засобів, зарплати оформлювачів. Можливе замовлення такої продукції в спеціалізованих фірмах, що набагато вигідніше при одиничних екземплярах чи малими партіями.

Багато медичних центрів прагнуть максимізувати поточний прибуток. Вони роблять оцінку попиту і витрат стосовно до різних рівнів цін і вибирають таку ціну, що забезпечить максимальне надходження поточного прибутку і готівки і максимальне відшкодування витрат. У всіх подібних випадках поточні фінансові показники для медичного центру важливіше довгострокових.

У сфері охорони здоров'я мета максимізації поточного прибутку досить поширена в умовах, коли медичний центр пропонує унікальні послуги, відсутні у конкурентів або коли попит на ті чи інші види медичних послуг значно перевершує пропозицію. Однак постановка цілей максимізації поточного прибутку без урахування вірогідної реакції ринку може негативно позначитися на діяльності підприємства в майбутньому.

У цілому репутацію медичного центру визначають кваліфікації лікарів, наявність консультаційних послуг і можливість лікуватися в тому ж медичному центрі, після проведення обстеження.

Важливим чинником формування конкурентоспроможності є фірмовий стиль організації. Фірмовий стиль-це набір кольорових, графічних, словесних, друкарських дизайнерських постійних елементів, що забезпечують візуальну і значеннєву єдність товарів (послуг), всієї вихідної від фірми інформації, її внутрішнього і зовнішнього оформлення. Елементами фірмового стилю є: фірмовий шрифтовий напис (логотип), фірмовий блок, фірмове гасло (слоган), фірмовий колір.

Необхідно впровадження і закріплення чіткого образу компанії, який би задовольняв наступним вимогам: найкращим чином відбивав спеціалізацію центру; був звернений до цільової аудиторії; не викликав схожості з конкурентами та іншими медичними центрами.

Необхідно відзначити, що чим вищий добробут людей, тим більше пацієнтів звертаються у приватні медичні центри і чим краще технологічне оснащення клініки, тим ширше аудиторія її потенційних пацієнтів. Медичні центри зацікавлені у розвитку, навчанні своїх лікарів та впровадженні нових технологій. Саме це є визначальним у створенні конкурентоспроможної позиції на ринку.

ПРИБУТОК ЯК ОСНОВНИЙ ПОКАЗНИК ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Шапаренко О. В. студ. 2м курсу ФЕiМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Наумко Ю. С.

Кожна, без виключення, держава здійснює економічну, фінансову, політичну та інші діяльності. Функціонування всіх цих сфер неможливо без грошових коштів, які обертаються на фінансовому та інших ринках країни задля здійснення певних операцій. Участь у цьому процесі бере не лише держава, але й інші суб'єкти, якими можуть виступати різні фінансові установи, юридичні чи фізичні особи тощо. Здійснюючи ту чи іншу діяльність, вони отримують певні суми доходів. Дані кошти можуть бути використані надалі на різноманітні цілі, враховуючи вид суб'єктів, вид діяльності та умови її ведення. Крім цього, різноманітними можуть бути і джерела надходження таких грошей.

У ринковому середовищі діє багато підприємств різної форми власності, різної структури, з різними завданнями, але однією з небагатьох цілей, завдяки якій їх усі можна об'єднати – це отримання прибутку. Прибуток – це позитивний фінансовий результат діяльності підприємства, це перевищення суми отриманих доходів від суми понесених витрат, це основне фінансове джерело, це те, заради чого функціонує більшість суб'єктів господарювання країни. Загалом, прибуток – це основний результативний показник діяльності підприємства.

У процесі господарської діяльності підприємству доводиться мати справу з різними видами прибутку. Залежно від того, який вид економічної діяльності здійснюється, вчені у своїх працях, прибуток класифікують за різними ознаками:

1. За видом діяльності: прибуток від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.
2. За порядком розрахунку: валовий прибуток; прибуток від звичайної діяльності до оподаткування; загальний прибуток; чистий прибуток.
3. За джерелами формування: прибуток від операційної діяльності; прибуток від фінансової діяльності; інший прибуток; засновницький прибуток.
4. Залежно від розмірів: мінімальний прибуток; цільовий прибуток; максимальний прибуток.
5. За методикою оцінки: реальний прибуток; номінальний прибуток.
6. Залежно від мети визначення: прибуток як об'єкт оподаткування; економічний прибуток; бухгалтерський прибуток.
7. За країною отримання: прибуток, отриманий в Україні; прибуток, отриманий за межами країни.

Таким чином, класифікація прибутку розкриває економічну природу різних видів прибутку, всі його характерні сторони, забезпечує виконання ним усіх функцій та вказує на джерела утворення прибутку. При цьому потрібно пам'ятати, що на величину прибутку впливають різноманітні фактори, які знаходяться у тісному взаємозв'язку і взаємозалежності:

1. Зовнішні - ті, що не залежать від діяльності підприємства (природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та ін.);
2. Внутрішні - ті, що знаходяться у компетенції підприємства. Вони поділяються на виробничі - ті, що характеризують наявність і використання засобів та предметів праці, трудових і фінансових ресурсів; поза виробничі (соціальні умови праці та життя, природоохоронна діяльність підприємств та ін.).

Крім того, факторами впливу на фінансовий результат можуть бути фактори опосередкованого впливу (післяпродажний сервіс; збільшення або зниження зносу основних виробничих фондів; реклами; співвідношення власного й залученого капіталу та ін.) та безпосереднього впливу (обсяг продукції, що випускається; собівартість виробництва; ціна продукції, що реалізується; найменування (асортимент) продукції, що випускається та інші).

Відносним показником прибутковості підприємства є рентабельність - співвідношення прибутку з витратами на виготовлення продукції, товарів, робіт, послуг. Виходячи з неї, можна зрозуміти на скільки відсотків підприємство покриває витрати отриманим прибутком та проаналізувати минулий і теперішній фінансовий стан підприємства, а також спрогнозувати і майбутній.

Таким чином, плануючи діяльність підприємства, спосіб її ведення, необхідно враховувати всі можливі варіанти впливу на кінцевий фінансовий результат, який і є метою створення такого підприємства. Крім того, для аналізу та, можливо, зміни стратегії задля підвищення суми отриманого прибутку, необхідно враховувати і класифікацію даної економічної категорії задля конкретного розмежування та глибокого дослідження виявленої проблеми.

Отже, прибуток можна визначити як грошове вираження вартості реалізованого чистого доходу, основною формою грошових накопичень суб'єктів господарювання. Він характеризує дохідність підприємства, окупність вкладених витрат і використаного майна в результаті здійснення відповідних заходів. Прибуток стимулює виробників виробляти більше, а роботодавців витрачати ресурси раціонально. Враховуючи види прибутку й фактори, що на нього впливають при здійсненні господарської діяльності, підприємство забезпечить собі стійкий фінансовий стан та можливість внутрішнього інвестування і, насамперед, інноваційного характеру.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВИНАРСТВА В УКРАЇНІ

Швачко Є., студ. 4 курсу, ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»

Науковий керівник: к.е.н., доц. В.В. Пилипенко

Свинарство в Україні має глибокі історичні традиції та вважається прибутковим бізнесом. Проте зростання ефективності виробництва свинини впродовж останніх трьох років змінилося, тому важко говорити про ефективне свинарство в Україні, коли ми маємо 12-14 поросят на одну свиноматку із середньодобовим приростом по 360 г. Зрозуміло, це ще не той рівень, який може бути конкурентоспроможним навіть на внутрішньому ринку, не зважаючи на це імпорт свинини зростає. Наразі динаміка поголів'я свиней стабільна, на це вплинуло підвищення ціни на початку літа. На сьогодні поголів'я свиней в Україні переважно сконцентроване в основному в Київській області. Переважно розводять українську білу породу свиней, але поширені також миргородська, прикарпатська, придніпровська чорно-ряба породи.

Ефективність свинарства залежить від генетики, технології вирощування і годівлі, здоров'я тварин і кормів. В структурі собівартості свинини найбільшу частку складають витрати на корми (до 70-80%). Нестача поживних речовин, особливо білка, а також амінокислот, вітамінів, макро- та мікроелементів, спричиняє зниження приростів, збільшення строків відгодівлі, перевитрати кормів та, як наслідок, собівартість свинини, що вища, ніж в країнах ЄС. Зважаючи на показники виробництва свинини на даний час, виникає запитання, чи правильно ми використовуємо той ресурс, який у нас є? За минулий рік Україна виробила зернових культур 3% від загальносвітового обсягу (так само як Бразилія і Канада), а свинини лише 0,5% (Бразилія 3%, Канада 2%). Використовуються застарілі технології утримання та годівлі свиней, багато виробників свинини, а особливо населення, годують зерновими сумішами (кукурудза, пшениця, ячмінь) або незбалансованими комбікормами. Для визначення економічної ефективності виробництва свинини необхідно використати систему взаємопов'язаних показників: продуктивність свинарства (вихід поросят на одну основну свиноматку, середньодобовий приріст живої маси 1 голови свиней); продуктивність праці (трудомісткість виробництва продукції, приріст живої маси з розрахунку на 1 люд.-год.); ефективність використання кормів (витрати кормів на 1 ц приросту живої маси, окупність корму продукцією); собівартість 1 ц приросту живої маси; собівартість 1 ц живої маси, ціна реалізації 1 ц живої маси; прибуток на 1 ц живої маси і на 1 основну свиноматку, рівень рентабельності виробництва свинини.

Основні показники розвитку ефективності галузі свинарства України до 2015 року

Показники	Один. виміру	Роки					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Поголів'я свиней, всього	млн. голів	8,45	9,46	10,64	11,76	12,77	13,50
Виробництво (реалізація) м'яса в живій вазі	млн. т	0,89	0,94	1,44	1,68	1,93	2,18

Для збільшення рентабельності ведення галузі свинарства Програмою розвитку тваринництва до 2015 року передбачається у порівнянні з 2008 роком збільшити поголів'я свиней в Україні з 6,5 до 13,5 млн голів, виробництво м'яса свиней у забійній вазі – до 1,59 млн. т за рахунок поліпшення кормозабезпечення та утримання свиногоголів'я, а також поліпшення відтворних і продуктивних якостей

Підвищення економічної ефективності свинарства в Україні тісно пов'язане з вдосконаленням технології виробництва у галузі на основі його механізації та автоматизації. Оскільки переважна більшість свиноферм у господарствах України не пристосовані до впровадження засобів механізації, важливим напрямком розвитку свинарства мусить стати реконструкція діючих, невеликих та середніх ферм, їх технічне переозброєння з урахуванням використання найновіших досягнень науки. Щодо прискореного розвитку свинарства необхідно створити сприятливі умови для залучення інвестицій в галузь, а також поставити дану галузь на інноваційну модель розвитку.

В умовах глобалізації економіки стабільний розвиток підприємств галузі свинарства можливий лише на основі рентабельного, конкурентоспроможного товаровиробництва. Одним із основних стримуючих чинників розвитку є уповільненість інноваційних процесів на більшості підприємств галузі. Перехід до інноваційної моделі розвитку вітчизняного свинарства забезпечить конкурентоспроможність підприємств галузі, підвищить рівень продовольчої та економічної безпеки держави, сприятиме вирішенню низки питань, пов'язаних із забрудненням довкілля та неконтрольованого використання біотехнологічних продуктів у процесах виробництва свинини.

Таким чином з'явиться можливість забезпечити потребу внутрішнього споживчого ринку товарами вітчизняного виробництва та наростити експортний потенціал м'ясної продукції.

ПЛАНУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Юхимчук Г.В., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник: асистент кафедри економіки Рибалко Н.О.

Господарська діяльність будь-якого підприємства нерозривно пов'язана з рухом коштів. Кожна господарська операція супроводжується або надходженням, або витратою коштів. Кошти обслуговують практично всі аспекти операційної, інвестиційної і фінансової діяльності. Поступовий перехід до нових форм господарювання зумовив гостру потребу розроблення адаптованих до сучасної практики механізмів управління їх фінансово-господарською діяльністю, серед яких особливої уваги заслуговує процес управління та планування грошових потоків.

Забезпечення грошових надходжень, які потрібні для відшкодування витрат виробництва й обігу, своєчасне виконання фінансових зобов'язань перед державою, банками та іншими суб'єктами господарювання, формування доходів і прибутку є найважливішою стороною діяльності підприємств.

Тема сутності грошових потоків, планування грошових потоків достатньо широко розглянута в сучасній економічній літературі. Цим займалися як українські вчені – І.О. Бланк, Г.Л. Вознюк, А.Г. Загородній, Л.О. Лігоненко, В.А. Харченко, Р.А. Слав'юк, Т.С. Смовженко, О.М. Сорокіна, О.О. Терещенко, О. М. Царенко, так і російські фахівці – М. Бертонеш, В.В. Бочаров, Є.В. Бикова, Л.Ш. Лозовский, Р. Найт, а також низка зарубіжних вчених – Дж. Ван Хори, Б. Коласс, Б. Койлі, Т. Райс та ін..

Для виконання стратегічних і короточасних планів підприємства, для найраціональнішого використання його активів та джерел фінансування, збереження платоспроможності та фінансової стійкості, а також мінімізації витрат на фінансування господарської діяльності необхідна система планування грошових потоків. Під грошовими потоками розуміють надходження і витрати грошових коштів та їхніх еквівалентів. За джерелами надходження грошові потоки можна поділити на внутрішні та зовнішні. Кошти, що надходять з будь-яких джерел на самому підприємстві, належать до внутрішніх. Надходження коштів на поточний рахунок підприємства в банку, які мобілізуються на фінансовому ринку, свідчить про використання ним зовнішніх джерел.

У процесі планування грошових потоків використовується поширена система прийомів та методів, за допомогою яких досягаються необхідні результати. До числа основних з них належать методи: техніко-економічних розрахунків, економіко-статистичні, економіко-математичні, порівняння, балансовий, екстраполяції чистого оборотного капіталу. До основних принципів планування грошових потоків в першу чергу не обійшло віднести наступні:

1) принцип обґрунтування мінімально необхідного обсягу грошових коштів, який має бути в обігу підприємства для забезпечення його ліквідності: визначення мінімальної суми грошових коштів, необхідної для продовження операцій підприємства своєчасного вибору методів фінансування.

2) принцип дотримання пропорцій розподілу грошових коштів між основними складовими виробничого процесу: визначення розміру грошових коштів для обслуговування основного та оборотного капіталу.

3) принцип дотримання гнучкості планування грошових потоків: являє собою певний аналітичний орієнтир, який повинен задавати необхідну суму грошових надходжень для балансування їх з плановими витратами.

4) принцип оцінки ефективності використання грошових коштів.

5) принцип адекватності інтервалів та способів планування. Вибір методу обґрунтування плану грошових потоків підприємства повинен здійснюватися з урахуванням часового виміру плану, що сприяє адекватності способів та строковості плану.

Кінцевою метою оптимального планування є забезпечення формування умов для реалізації поточних завдань господарської діяльності підприємства. При цьому план надходження і витрати коштів складається в такій послідовності:

1. Прогнозується надходження і витрата коштів по основній операційній діяльності підприємства.
2. Розробляються прогнозні показники вхідного і вихідного грошових потоків по інвестиційній діяльності.
3. Визначаються прогнозні показники грошових потоків по фінансовій діяльності. Тут найбільша увага приділяється джерелам зовнішнього фінансування підприємства.
4. Складається єдиний прогноз валового і чистого грошових потоків підприємства.

Отже, одним з головних напрямів фінансового менеджменту є планування грошових потоків, тому що грошові кошти є найліквіднішими активами підприємства, що просто перетворюється в будь-який інший вид активів.

RISK MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Osara Alexander Ebhomenme, 5th year student, FEM, speciality "Administrative Management"
Scientific adv.: PhD , ass.prof. Lukash S.M.

Introduction

Risk management is a topic which many enterprise would imagine that they do not require, but they probably have already adopted some kind of risk management strategy without even knowing it. Large companies have departments that do nothing apart from planning and implementation risk management to ensure company's benefit from any risk that it takes.

Smaller businesses often believe that they should totally avoid any risk to guarantee that they will not experience losses or necessity of company's closing. However, without risk the company is unlikely to benefit from opportunities that arise. In this article, we shall look at some of the risk management strategies that a company can adopt to ensure that there is limited downside and a potential upside from any risk that is taken.

Risk Management Strategies

To ensure that a company's loss exposures are minimized, an organization must obtain professional risk management advice. It can be obtained in-house for larger companies with risk management departments or from companies that deal specifically in reviewing a company's particular risk.

Whatever risk management strategies are implemented, they must be effective and efficient, to comply with legal requirements, and to ensure that a business can operate if a loss was to occur. Not every risk strategy can be successfully applied to every type of loss exposure. Therefore, each possible loss exposure should be evaluated to determine which strategy is the best fit.

Risk Avoidance

The most common risk strategy is the total risk avoidance. This strategy ensures that a business has no exposure to the risk. For example, if a company that manufactures electronic components has the opportunity to purchase and resell fully assembled electronics goods; it can mitigate its exposure by adopting a risk avoidance strategy and not taking the opportunity to sell the finished goods. Although this strategy allows a company to avoid any risk exposure, it also fails to give the company any potential gain based on the opportunity.

Therefore, risk avoidance should only be used when it is obvious that the exposure risks outweigh any potential benefits. In the case of the electronic components company with the opportunity to sell finished goods, it adopted a risk avoidance strategy when it found that the finished goods had been superseded and basically unsellable.

Risk Reduction

All businesses are at risk. This can even be within the company itself. For example, a manufacturing company has the risk that accidents may occur at the manufacturing process. To reduce this risk, the company will look at all aspects to identify areas where the risk can be reduced.

Initially a company must look at its whole process to identify the potential risks. Any risks that are identified should be investigated to find what can be done to reduce the risks (such as increased training, strengthening of security measures, etc.). It can be created and implemented a plan for the use of risk mitigation measures. When these measures are implemented, there must be a constant review process to ensure that the measures still satisfy the risk reduction.

Risk Transfer

If a potential risk of an opportunity has been identified then a company can decide it would like pursue the opportunity but mitigate the risk. Depending on the type of risk, the company can transfer the risk by purchasing insurance that will pay out if the risk causes a loss. There is a cost associated with the insurance, and this should be less than the benefits of the opportunity.

Risk Retention

When a company identifies a risk, it can decide that it does not to employ a risk strategy such as risk reduction or risk transfer, and will keep the risk or some portion of the risk within the organization. For example, if a company identifies a risk, and decides to purchase insurance to mitigate the risk, it may decide to only transfer some of the risk to the insurance company, and retain some of the risk. This is particularly true when the insurance cost is very high and to reduce the cost the company decides to take a large deductible, retaining some of the risk.

PERFORMANCE MANAGEMENT OF OIL AND GAS INDUSTRY

Atalavei Winston Timiere, 5th year student, FEM, speciality "Administrative Management"
Scientific adv.: PhD , ass.prof. Lukash S.M.

The value of blending different methodologies and tools into the performance improvement program may combine the strengths of programs

Blending tools to achieve greater results

Strength in numbers

Performance improvement programs achieve greater results when companies blend a variety of tools. This is especially the case in the oil and gas sector, where many find it a challenge to integrate the manufacturing methodology and tools as they speak a different language than this. Companies must then adopt a more fulsome repository of concepts and tools tailored to oil and gas sector terminology, and performance measures can address a more substantive variety of issues, opportunities and innovations.

The value of blending different methodologies and tools into the performance improvement program may combine the strengths of programs, such as Lean thinking to drive out waste and Six Sigma statistical measurement to reduce process variation, and cover gaps that each tool may create on its own. Blending allows for a multifaceted, philosophical approach encompassing customer, systematic and process components for business improvement, increasing quality, speed and cost reduction. Research shows blending commonly occurs in health care, financial and manufacturing firms and will continue to grow within the oil and gas sector.

Common performance improvement programs include a blend of Six Sigma, Lean, Total Quality, Just in Time, Kaizen, Total Productive Maintenance and Total Reliability.

Additional tools that are commonly seen in the performance improvement toolbox, include:

- Six Sigma: developed by Motorola in the 1980s, it is the most prominent toolset. It follows a wellstructured improvement methodology to reduce process variability and drive out waste within business processes using effective application of statistical tools and techniques. It's a disciplined method using rigorous data and statistical analysis to pinpoint the root causes of issues and establish ways of eliminating them. The overarching goal of Six Sigma is to sustain improvement over the long term.

- Lean: arguably the second most prominent toolset and shares much in common with Six Sigma. Its objective is to free up capital from non-value-added activities and invest it back into the business. It focuses on reducing "muda": waste within business that is not directly related to the customer and stakeholder bottom lines. The program is less focused on statistics compared with the later Six Sigma.

- Total Quality Management: a management philosophy and company practice that aims to harness the human and material resources of an organization in the most effective way to achieve the objectives of the organization.

- Total Productive Maintenance: a method for improved machine availability through better utilization of maintenance and production resources.

- Kaizen: a structured methodology to improve issues and identify opportunities and implement those with high benefit that require a smaller amount of effort.

- Innovation: a system that uses innovation toolsets such as TRIZ to produce out-of- the-box thinking to common issues, new product development or root causes of waste.

POLITICAL ECONOMY OF HEALTHCARE IN NIGERIA

Ejire Jeniffer Boma, 5th year student, FEM, speciality "Administrative Management"
Scientific adv.: PhD, ass.prof. Lukash S.M.

INTRODUCTION

In this abstract, attempts are made to summarize the findings of the study and provide an insight base on the findings of the kind of health strategies that will lead to economic growth which will in the long run aid the actualization of vision 2020. More also, conclusion are drawn from the findings.

SUMMARY

The study established that increase in total health expenditure or any health strategy that will improvement the health of the people will have a positive impact on output level in Nigeria. More also, investment in human capital have similar effect on the level of economic growth, that is, there exist a positive relationship between output level and human capital development or labour force development through health. In addition, the number of employed labour is more than the available capital stock (that is the ratio is not 1:1). At the same time, total expenditure on education has significant effect on output level, and efficient combination of capital stock, total expenditure on education and health will increase the impact of health on output. That is increase in health expenditure reduces the youth vulnerability to various health problems, increases there life expectancy and level of productivity. Further more, previous level of output (GDP) or economic growth has a significant impact on the current level of output or economic growth which will inevitably lead to economic development.

CONCLUSION

A healthy nation is a wealthy nation. There is no Nation that has attained her present level of development without giving full attention to the health of the people or health sector in arriving at such level. Neither do any country in the 21st century that actually wants to become one of the 20 largest leading economies in the world will undermine the role of the health sector or its importance. Therefore, if the present administration is actually committed to the attainment of vision 2020, full attention should be given to the health problems of the people especially the labour force which constituted the majority the youth beside educational and other sectors. In addition, human development through health should not be over looked. Further more, carrying out health policies through various strategies should be done simultaneously with that of capital stock and educational sectors.

RECOMMENDATIONS

If the following recommendations are judiciously carried out by the government they will act as a catalyst in enhancing the pace of economic growth, thereby leading to the attainment of vision 2020.

1. Improving the health of the labour force (youth) by establishing health programs aim at:
 - increase in food supply and calories intake, provision of clean water, higher income and increase in improve nutrition. Should be make accessible to the labour force (youth);
 - increasing the compliance to environment sanitation policy;
 - increasing the number of trained medical personnel through the establishment of various health institutions, discouraging of traditional health personnel, and provision of health equipment and infrastructure;
 - free health services to the labour force (youth) at their respective place of work;
 - providing free health facilities or access to health care to the labour force (youth);
 - increasing government funding to solving health problems of the labour force (youth);
 - creating adequate awareness to the youth both at the cities and rural areas through information, education and effective communication about interventions health programs such as immunization, mass treatment of diseases and referral;
 - increasing centers for the provision of antiretroviral drugs, education on HIV/AIDS and expanding the scope of HIV/AIDS awareness in hither land;
 - organizing various health programs such as marathon race for the labour force (youth) and other activities to improves there physical fitness and level of productivity;
 - annual evaluation of primary, secondary and tertiary health care delivery programs in the country with the aim of determining its coverage level and comparing its set goals or targets with its output level.
2. Human capital (youth) should also be developed through investment in health and not only through investment in education.
3. Efficient combination of health strategies with education and capital stock improvement strategies will increase the effectiveness of health on the level of output.

ANALYSIS OF APPROACHES TO ECONOMIC MANAGEMENT IN ZIMBABWE IN LATEST YEARS

Mary Lou Nera, student of 2-nd course, FEM, specialty "Management"

Scientific tutor: PhD, Associated Prof. Makhnusha S.M.

It is a concrete historical method of influencing the process of social labour in accordance with the objective laws of social development, one of the principle forms of social control. Economic management involves both the production and the nonproduction sphere. Historically, the modern economic structure of Zimbabwe began with the transition to majority rule in 1980 and Britain's ceremonial granting of independence. The new government under Prime Minister Robert Mugabe promoted socialism, partially relying on international aid. The new regime inherited one of the most structurally developed economies and effective state systems in Africa.

The economy shrank significantly after 2000, resulting in a desperate situation for the country – widespread poverty and an 80% unemployment rate. However, after 2008, Zimbabwe's economy started to improve dramatically and it became one of the fastest-growing economies in Southern Africa. Between 2009 and 2011, Zimbabwe's GDP growth averaged 7.3%, making it one of the world's fastest-growing economies. Zimbabwe's participation from 1998 to 2002 in the war in the Democratic Republic of the Congo set the stage for this deterioration by draining the country of hundreds of millions of dollars. Hyperinflation in Zimbabwe was a major problem from about 2003 to April 2009, when the country suspended its own currency.

Since 2000, Zimbabwe has seized and forcibly redistributed most of the country's commercial farms. The new occupants, who included several prominent members of the ruling party, were usually inept, inexperienced, or uninterested in farming – thereby failing to retain the labour-intensive, highly efficient, management of previous landowners. Short term gains were achieved by selling the land or equipment. The contemporary lack of agricultural expertise has triggered severe export losses and negatively affected market confidence. Idle land is now being utilised by local peasants practising meagre farming. Production of staple foodstuffs, such as maize, has recovered accordingly – unlike typical export crops including tobacco and coffee. Zimbabwe has also sustained the 30th occurrence of recorded hyperinflation in world history.

Government spending is 97.8% of GDP. State enterprises are strongly subsidized, taxes and tariffs are high. State regulation is costly to companies, starting or closing a business is slow and costly. Labour market is highly regulated, hiring a worker is cumbersome and firing a worker is difficult. By 2008 unemployment had risen to 94%.

In February 2009, the newly installed national unity government allowed foreign currency transactions throughout the economy as a measure to stimulate the economy and end inflation. The Zimbabwean dollar quickly lost all credibility, and by April 2009, the Zimbabwean dollar was suspended entirely, to be replaced by the US dollar in government transactions (the country gained a spot at the top of Africa's fastest growing economies after this). In 2014 there were eight legal currencies – US dollar, South African rand, Botswana pula, British pound sterling, Australian dollar, Chinese Yuan, Indian rupee and Japanese yen.

Dollarization reversed inflation, permitting the banking system to stabilize and the economy to resume slow growth after 2009. Dollarization also had other consequences, including: reduced taxation and financial transparency, as people continued to keep their money out of the formal banking system; extremely high real interest rates due to lack of capital; government forced into a "pay as you go" system, unable to spend more than it takes in; deficits of coinage for everyday transactions, leading to the adoption of South African rand coins, sweets, airtime for mobile phones for small change; counterfeiting currencies with which Zimbabweans are not familiar.

The economic recovery in recent years has been underpinned by the mining and agriculture sectors, which accounted for 93.5% of export revenues between 2009 and 2013. Mining, which made up 65.2% of export earnings over the same period, is a typical enclave sector, with weak linkages to the rest of the economy. It is also capital intensive, with limited employment creation opportunities.

Currently, one who is not aware of the long term effects of the hyperinflation and the measures taken to somewhat revive the economy, will say that living conditions and life in general is probably the best that it has been in a long time. However, as a forementioned, it is going to take a long time and a lot of resources used carefully and correctly to get the economy where it should be. This will once again knock Zimbabwe off the list of one of the fastest growing economies in Africa, where it had once earned a spot shortly after the dollarization. The impact of the inflation in Zimbabwe in the past 15 years on the country, its inhabitants as well as surrounding countries and countries that the country used to trade with significantly in the past has of course been negative. As inflation and economic growth are parallel lines that never meet, or in actual fact that go in opposite directions of the spectrum, it is not only assumed but confirmed that the downfall was extreme, causing a large number of Zimbabweans to seek refuge in other countries, namely Botswana, South Africa, the United Kingdom, the United States of America etc. Of course this led to Zimbabweans investing their time energy and expertise in bettering the economies of other countries, that being the countries they had settled in and still stay in. Instead of this going into reviving the current state of the country as we mentioned before.

HYPERINFLATION IN ZIMBABWE

Tinashe Madlazi, 3rd years student speciality "Management"
Supervisor: Mazii I.M., Senior Lecturer of Economics Department

Hyperinflation in Zimbabwe was a period of currency instability that began in the late 1990s, shortly after the confiscation of private farms from landowners. During the height of inflation from 2008 to 2009, it was difficult to measure Zimbabwe's hyperinflation because the government of Zimbabwe stopped filing official inflation statistics. However, Zimbabwe's peak month of inflation is estimated at 79.6 billion percent in mid-November 2008. US\$1 was equivalent to \$Z2,621,984,228.

In 2009, Zimbabwe stopped printing its currency, with currencies from other countries being used. By the end of September 2015, Zimbabwe plans to have completed the switch to the US dollar. The banking sector also collapsed, with farmers unable to obtain loans for capital development. Food output capacity fell 45%, manufacturing output 29% in 2005, 26% in 2006 and 28% in 2007, and unemployment rose to 80%. Life expectancy dropped.

The Reserve Bank of Zimbabwe blamed the hyperinflation on economic sanctions imposed by the United States of America, the IMF and the European Union. These sanctions affect the government of Zimbabwe, and asset freezes and visa denials targeted at 200 specific Zimbabweans closely tied to the Mugabe regime. There are also restrictions placed on trade with Zimbabwe, by both individual businesses and the US Treasury Department's Office of Foreign Asset Control.

The cause: The land reform lowered agricultural output, especially in tobacco, which accounted for one-third of Zimbabwe's foreign-exchange earnings. Manufacturing and mining also declined. An objective reason was, again, that farms were put in the hands of inexperienced people; and subjectively, that the move undermined the security of property. Lack of confidence in government to practice fiscal restraint feeds on itself. In Zimbabwe, neither the issuance of banknotes of higher denominations nor proclamation of new currency regimes led holders of the currency to expect that the new money would be more stable than the old. Remedies announced by the government never included a believable basis for monetary stability. Thus, one reason the currency continued to lose value, causing hyperinflation, is that so many people expected it to.

In 2007, the government declared inflation illegal. Anyone who raised the prices for goods and services was subject to arrest. This amounted to a price freeze, which is usually ineffective in halting inflation. Officials arrested numerous corporate executives for changing their prices. In December 2008, the Central Bank of Zimbabwe licensed around 1,000 shops to deal in foreign currency. Citizens had increasingly been using foreign currency in daily exchanges, as local shops stated fewer prices in Zimbabwe dollars because they needed foreign currency to import foreign goods. Teachers and civil servants were being paid in Zimbabwean dollars. Even though their salaries were in the trillions per month, this amounted to around US\$1, or half the daily bus fare. The government also used a restriction on bank withdrawals to try to limit the amount of money that was in circulation. It limited cash withdrawals to \$Z500,000, which was around US\$0.25. Prices in shops and restaurants were still quoted in Zimbabwean dollars, but were adjusted several times a day. Any Zimbabwean dollars acquired needed to be exchanged for foreign currency on the parallel market immediately, or the holder would suffer a significant loss of value.

The black market served the demand for daily goods such as soap and bread, as grocery stores operating within the law no longer sold items whose prices were strictly controlled, or charged customers more if they were paying in Zimbabwean dollars. At one point, a loaf of bread was Z\$550 million in the regular market, when bread was even available; apart from a trip to another country, the black market was the only option for almost all goods, and bread might cost Z\$10 billion. The government did not attempt to fight inflation with fiscal and monetary policy. In 2006, before hyperinflation reached its peak, the bank announced it would print larger bills to buy foreign currencies. The Reserve Bank printed a Z\$21 trillion bill to pay off debts owed to the international Monetary Fund. On three occasions, the Central Bank of Zimbabwe redenominated the currency. First, in August 2006, the Central Bank recalled notes in exchange for new notes with three zeros slashed from the currency. In July 2008, the governor of the Reserve Bank of Zimbabwe, Gedion Gono, announced a new Zimbabwean dollar, this time with 10 zeros removed. The Z\$10 billion would be redenominated to be Z\$1. This move was not just to slow inflation but also to make computations more manageable.

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТА ПРИРОДНИХ ФАКТОРІВ НА СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ АПК

Вакуленко І.В., студ. 6 курсу ФАПК, спец. «Садово-паркове господарство»

Науковий керівник: Драбчук Т.І., ст. викл. кафедри менеджменту в галузях АПК

Продуктивність будь-якого виробництва, насамперед, залежить від вдалої побудови системи управління, ефективних методів керування. Формування як такої структури управління повинно виходити з принципів дотримання субординації, чіткої побудови функцій управління, формуванні певної технології, методології управлінської діяльності, інтеграції вертикального, горизонтального, професійно-кваліфікаційного та функціонального поділу праці.

АПК — складне господарське утворення, яке формується під впливом сукупності чинників. Вони поділяються на дві основні групи: природні та соціально-економічні. Серед природних чинників вирізняються земельні, водні, лісові, харчові, фауністичні (мисливські, рибні, медоносні), агрохімічні. Вони найбільше впливають на розвиток сировинної ланки АПК, зокрема на технологію сільськогосподарських робіт, структуру виробничих фондів і капітальних вкладень, стійкість рівня урожайності, затрат праці та засобів на одиницю продукції.

Природні чинники визначають природну продуктивність праці в сільському господарстві. Рельєф місцевості зумовлює вибір місця для розміщення тваринницьких ферм і комплексів, переробних підприємств. Орографічні особливості визначають рівень механізації робіт у рослинництві, структуру сільськогосподарських угідь, характер польового та природного кормовиробництва.

Агрокліматичні ресурси — це вид кліматичних ресурсів, що впливають на вирощування сільськогосподарських культур та їхню природну продуктивність (світло-, тепло- й вологозабезпеченість певної території). Це, передовсім, тривалість дня, кількість годин сонячного світла, сума активних температур, кількість опадів, тривалість вегетаційного періоду.

Особливості рельєфу та кліматичних умов зумовлюють певну структуру і тип ґрунтового покриття. Це впливає на спеціалізацію сільського господарства та сукупність необхідних заходів щодо його охорони й підвищення родючості. Територіальні відмінності ґрунтового покриття зумовлюють особливості розміщення окремих сільськогосподарських культур і формування зональності в розвитку АПК (наприклад, функціонування буряко-цукрового підкомплексу).

Соціально-економічні чинники охоплюють: демографічну ситуацію, рівень розвитку соціального і транспортного потенціалу, стан використання економіко — географічного потенціалу.

Найважливішу роль у демографічній ситуації відіграє народонаселення, трудовресурсний потенціал і система розселення. Розвиток і виникнення міст, зростання в них населення зумовлюють прискорений розвиток виробництва і промислової переробки насамперед мало транспортабельних продуктів харчування. Залежно від людності міських поселень і характеру системи розселення змінюється їхній вплив на територіальну організацію об'єктів АПК. Для невеликих міст, розміщених за межами міських агломерацій, переробні підприємства є містоутворювальними. Міські агломерації — важливий чинник функціонування спеціалізованих АПК з виробництва малотранспортабельної продукції.

Територіальна організація сільського господарства значною мірою залежить від чисельності сільського населення, його концентрації, статевовікової структури, питомої ваги трудових ресурсів. Більшість сільських поселень виступає ядром формування окремих типів сільськогосподарських підприємств.

Транспортний потенціал об'єднує транспортні умови і транспортні засоби. Особливу роль у формуванні АПК відіграє автомобільний транспорт. Наявність і тип автомобільних доріг, які з'єднують сільськогосподарські, переробні й торговельні підприємства, їхня густота значною мірою визначають ефективність розвитку зв'язків в АПК.

Економіко — географічне положення характеризує розміщення окремих об'єктів АПК. Навколо великих міст формується приміська сільськогосподарська зона, в якій переважає виробництво малотранспортабельних видів сільськогосподарської продукції, підприємства вторинної переробки і розгалужена торговельна сітка. У найвіддаленіших районах розвиваються спеціалізовані АПК, що виробляють більш транспортабельні види продукції.

До числа провідних економічних факторів, крім вищезазначених, входить рівень науково-технічного прогресу, забезпеченість господарства сучасними засобами ведення господарства, потреби населення у продовольстві, характер розселення, рівень забезпечення населення робочими місцями.

Таким чином, можна прийти до висновку, що значний вплив на систему управління АПК відіграє рівень соціально-економічного розвитку сільської місцевості в цілому, забезпечення її об'єктами соціальної, транспортної інфраструктури, альтернативними місцями зайнятості, тощо. Сезонність виробництва, різкі коливання у використанні матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів по періодам року вимагають від керуючої системи пошуку шляхів розв'язання проблем. Це передбачає високий рівень узгодженості виконуваних робіт і операцій незалежно від відомчої залежності організацій і підприємств.

КОУЧИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОСОБИСТІСНОГО І ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРАЦІВНИКІВ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Драбчук Т.І, ст.викл. кафедри менеджменту в галузях АПК

Рівень конкурентоспроможності працівників на ринку праці вирішальною мірою залежить від ступеня оволодіння ними (відповідно до їхніх здібностей і нахилів) тією професією, що користується попитом і необхідна організаціям для реалізації їхніх цілей.

Новим стилем управління людськими ресурсами, технології якого сприяють мобілізації внутрішніх можливостей і потенціалу працівників, постійному вдосконаленню професіоналізму та кваліфікації працівників, зростанню рівня їх конкурентоспроможності, забезпечують розвиток компетентності, спонукають до інноваційного підходу у виробничому процесі є коучинг.

Коучинг (від англ. coaching - тренерство) - інструмент особистісного й професійного розвитку, формування якого почалося в 70-х роках ХХ століття. Один з основоположників коучингу Тімоті Гелвей так визначив сутність коучингу: «Коучинг - це розкриття потенціалу людини з метою максимального підвищення його ефективності. Коучинг не вчить, а допомагає вчитися».

Дослідження практики господарювання вітчизняних підприємств показує, що в Україні коучинг використовують лише деякі підприємства. Переважно коучинг застосовують консалтингові підприємства, які здійснюють управлінське консультування філій зарубіжних підприємств. Причиною цього є недостатні теоретичні напрацювання з цієї проблематики. Можемо зазначити, що серед зарубіжних науковців коучинг є достатньо досліджуваною категорією. Розгляду питань застосування коучингу на підприємствах присвячено праці таких зарубіжних науковців: Едвард Стак, Роберт Ділтс, Майлз Дауні, Майкл Р. Джей, Лаура Уйтворт, Генрі Кімсі-Хаус, Філ Сендал, Джон Уйтмор, Світлана Чумакова, та ін. Щодо досліджень коучингу серед вітчизняних науковців, можемо виокремити праці тренерів консалтингових груп, а саме: Л. Круглова, Ю. Кравченко, М. Таран, М. Нагара та ін. Зазначимо, що вітчизняних напрацювань є небагато, а тому безліч питань є невирішеними.

Перевагами коучингу як способу забезпечення конкурентоспроможності персоналу є наступні:

- технологія коучингу дає змогу підприємству взяти участь у конкурентній боротьбі без прив'язки до певних галузевих параметрів діяльності, формату підприємства, досягнутих конкурентних переваг, оскільки надає в розпорядження персоналу методи і навички, використання яких дозволить у конкретній ситуації знаходити раціональні рішення, оптимальні для працівника та підприємства;

- методика коучингу сприяє пролонгації існування наявних конкурентних переваг, оскільки передбачає досягнення високого рівня ефективності, креативності, розширення сфери знань і неординарності мислення працівників, що є домінуючим ресурсом підприємства в умовах формування економіки знань, у використанні якого поки що не має жорсткої конкурентної боротьби;

- коучинг - технологія управління не лише поточним рівнем конкурентоспроможності персоналу підприємства, але і його перспективною конкурентоспроможністю, оскільки він спрямований на мобілізацію внутрішніх ресурсів підприємства, розвиток необхідних здібностей і вмій роботи з динамічно змінною інформацією, сприяє освоєнню передових стратегій отримання результату завдяки високій мотивації праці, створення атмосфери творчості та ініціативи, підвищення відповідальності за виконання завдань;

- особливістю коучингу як одного з видів інформаційних ресурсів підприємства є виключення його зі списку активів, що амортизуються, а також прогресивне зростання ефективності від активного безперервного запровадження та розвитку коучингу в системі управління підприємством;

- порівняно з іншими технологіями управління конкурентоспроможністю підприємства (менеджмент якості, SWOT-аналіз, реінжиніринг, бенчмаркінг) коучинг не має обмежень і може використовуватись в усіх сферах і структурних підрозділах підприємства на будь-якій стадії його розвитку.

Залежно від виду діяльності, кваліфікації працівників, особливостей галузі, цілей підприємства, коучинг може виконувати багато функцій, а саме: функцію розвитку (розвиток трудового потенціалу та компетенцій працівників); креативну функцію (розвиток ініціативи, генерування нових ідей, прийняття креативних рішень); функцію комплексного консультування (використання в усіх сферах та усіма підрозділами організації); мотивуючу функцію (забезпечення досягнення цілей як особистих, так і підприємства); функцію адаптації (пристосування до мінливих умов зовнішнього середовища).

Таким чином, виконуючи перелічені функції, коучинг забезпечує високі стандарти виконання завдань; підтримує систему партисипативного управління; створює атмосферу, яка стимулює креативність, генерацію нових ідей; є надійним фундаментом корпоративної культури, оскільки проявляється через підтримку, співпрацю та партнерство. Отже, сьогодні в більшості передових компаній коучинг може стати дієвим інструментом розвитку персоналу, бо саме працівник має відігравати роль активного партнера, відповідального за власний розвиток, особистісні зміни, зацікавленого у збільшенні свого творчого доробку, досягненні стратегічних цілей організації та самовдосконаленні, в підвищенні рівня конкурентоспроможності.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Євдокімова А. Л., студ. 6 курсу ФАТП, спец. «Садово-паркове господарство»
Науковий керівник: Драбчук Т. І., ст. викл. кафедри менеджменту в галузях АПК

Розвиток персоналу є важливим фактором успішної діяльності підприємства, який досягається через застосування комплексу заходів, що охоплює професійне навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації, а також планування кар'єри персоналу підприємства.

Різним аспектам питань професійного розвитку працівників приділяли увагу як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, серед яких О. А.Грішнова, В.М. Данюк, В. Савченко, П.Друкер, С. Аржиріс, І. Бондар, М. Дрозд, А. Кібанов, А.Колот, В.Савельєва, О. Крушельницька, Д. Мельничук, В.Травін, І.Швець, Ф. Хміль, Г. Щокін та інші.

Розвиток персоналу представляє собою багатогранне та складне поняття, що охоплює широке коло взаємопов'язаних психологічних, педагогічних, соціальних і економічних проблем.

Багато сучасних науковців по своєму трактують це поняття. Савченко В. А. у своїй роботі визначає розвиток персоналу як цілеспрямований і систематичний вплив на працівників за допомогою професійного навчання протягом їхньої трудової діяльності в організації з метою досягнення високої ефективності виробництва чи наданих послуг, підвищення конкурентоспроможності персоналу на ринку праці, забезпечення виконання працівниками нових складніших завдань на основі максимально можливого використання їхніх здібностей та потенціальних можливостей.

На думку Хміль Ф. І., розвиток персоналу є ітеративним (повторюваним) процесом досягнення таких показників рівня кваліфікації працівників, які відповідають стратегії розвитку організації. У такому розумінні розвиток персоналу є фундаментальною складовою загального процесу управління персоналом, інтегрально пов'язаною із розвитком організації і формуванням професійних кар'єр працівників.

На основі узагальнення існуючих підходів до трактування поняття розвитку персоналу можна сформулювати це поняття як послідовність безперервних взаємопов'язаних дій, що забезпечують цілеспрямований і систематичний вплив на працівників за допомогою професійного навчання протягом їхньої трудової діяльності в організації з метою підвищення адекватності якості робочої сили вимогам робочого місця, більш ефективного використання їх потенціалу та залучення факторів зацікавленості у праці.

Ефективне функціонування системи розвитку персоналу обумовлює багато позитивних наслідків у діяльності організації, серед яких можна вирізнити такі:

- розкриття потенціалу працівників, найефективніше використання їхніх здібностей, схильностей, знань і навиків;
- набуття працівниками знань і розвиток професійних навиків, необхідних для забезпечення подальшої організаційної діяльності
- згуртування колективу, поліпшення соціально-психологічного клімату, морального духу в колективі;
- зміцнення лояльності, відданості працівників меті організації;
- вдосконалення системи мотивації.

Система розвитку персоналу на підприємстві має бути гнучкою, здатною змінювати зміст, методи та організаційні форми згідно з потребами виробництва і ситуацією, яка складається на ринку праці.

Тож можна сказати, що процес організації розвитку персоналу повинен сконцентрувати свої зусилля на вирішенні таких проблем:

- розробка стратегії з питань формування кваліфікованого персоналу;
- визначення потреб у навчанні працівників в розрізі спеціальностей та професій;
- вибір програмно-методичного та матеріально-технічного забезпечення процесу навчання як важливої умови його якості;
- фінансове забезпечення всіх видів навчання в необхідних обсягах..

Отже, дослідивши основні складові системи розвитку персоналу сучасних організацій можна визначити основні напрямки її вдосконалення:

- розробка системи безперервного навчання персоналу (СБНП), головною метою якої є підтримка високого рівня компетентності персоналу на всіх рівнях управління; формування конкурентоспроможної команди, яка постійно розширює свої можливості в забезпеченні результатів діяльності підприємства та здатності до реалізації стратегії підприємства;
- впровадження заходів щодо забезпечення тісного взаємозв'язку програм розвитку персоналу із системою мотивації;
- використання сучасних технологій навчання та розвитку, до яких можна віднести ділові ігри, аналіз практичних ситуацій, так звані „кейс-стадіз”, бізнес-тренінги, коучинг та інші;
- формування організаційної культури.

ПОРТРЕТ СУЧАСНОГО КЕРІВНИКА

Пальоха Р.О., студ. 6 курсу ФАПК, спец. «Садово-паркове господарство»

Науковий керівник: Драбчук Т.І., ст. викл. кафедри менеджменту в галузях АПК

Сьогодні Україна зазнає ряд перетворень, що стосуються, перш за все сфери управління. Змінам піддаються не тільки психологія керуючого, але і стиль, і методи управління, відбувається переоцінка керівниками та менеджерами свого місця і ролі в системі управління, пред'являються нові вимоги до сучасних керівників. Складність і змістовність управлінських функцій, специфіка управлінської праці, обумовлюють вимоги, що ставляться до сучасних менеджерів.

У закордонній і вітчизняній літературі з проблем управління, у численних соціологічних дослідженнях наводяться різні набори якостей, необхідних менеджерам. У формуванні цих наборів якостей можна виділити два підходи.

Так, перший підхід сформувався на початку ХХ ст. і застосовувався до середини 50-х років. Він базувався на розгляданні змісту управлінської діяльності. Вчені і практики в сфері управління виділяли різні якості керівників, які були їм необхідні для того, щоб виконувати загальні функції управління.

На думку класика наукового менеджменту Ф. У. Тейлора, керівник зобов'язаний мати такі якості, як: розум, освіта, спеціальні або технічні знання, фізична спритність або сила, такт, енергія, рішучість, здоровий глузд, міцне здоров'я.

- У другій половині ХХ ст. вимоги до менеджерів стали формуватися з урахуванням різноманітності, складності і динамізму внутрішнього і зовнішнього середовища. У зв'язку з розвитком ситуаційного підходу змінюються погляди на діяльність керівника в організації і на критерії його оцінки— головним визнається вміння адаптуватися до умов, що змінюються. Одночасно істотні зміни відбуваються і в наборі традиційних якостей менеджерів.

- У новітній західній та вітчизняній літературі з менеджменту продовжується обговорення та уточнення набору вимог до менеджерів.

- На підставі проведеного дослідження можна побачити, що всі якості керівника розділені на три великі групи: особисті, ділові та професійні.

- Особисті якості керівника, серед яких можна назвати чуйність, готовність прийти на допомогу, впевненість у собі, доброзичливість і оптимізм в будь-яких ситуаціях, культуру і високі моральні цінності, турботу про своє здоров'я.

- Ділові якості керівника - це вміння організувати роботу, розподіляти обов'язки, лідерство, комунікабельність, здатність переконувати, ініціативність і самоконтроль. Всі разом ці характеристики показують рівень компетентності та організаторських здібностей управлінця, наскільки добре він готовий впоратися з поставленими перед ним завданнями.

- Професійні якості керівника - це спеціальна освіта, ерудиція, компетентність у своїй професії, високий рівень прагнення до розвитку.

- Поведінка менеджерів повинна відрізнятися: наполегливістю, готовністю до сприйняття і передачі інформації, раціональністю, груповою роботою, старанністю і точністю, чесністю, справедливістю, гумором, прагненням до контактів, готовністю правильно реагувати на обґрунтовані заперечення, готовністю до прийняття рішень, самокритичністю, самоконтролем, впевненістю у манері поведінки, тактовністю, повагою до людей, позитивним відношенням до суперництва, орієнтованістю на досягнення встановлених цілей.

- В умовах ринкової економіки діяльність менеджерів значно ускладнюється, оскільки вони повинні вміти приймати рішення в умовах найвищого ризику і невизначеності.

- У зв'язку з цим від менеджерів потрібні: активне використання професійних знань, мобілізація творчих сил і здібностей, висока оперативність, самостійність і відповідальність за прийняті рішення.

- За таких обставин менеджери зобов'язані володіти також підприємницькими навичками, зокрема - бути ініціативними, спритними, винахідливими, швидко орієнтуватися в мінливій ринковій ситуації, перерозподіляти ресурси в найбільш вигідні сфери. Українські менеджери повинні інтенсивно опановувати знання в області маркетингу, маркетингового менеджменту, психології управління, фінансів тощо.

- Щоб виконувати свої складні і відповідальні функції, керівники повинні мати спеціальні знання і володіти здатністю використовувати їх у повсякденній роботі з управління підприємством. Такими знаннями, можна назвати: розуміння природи управлінської праці і процесів управління; знання службових і функціональних обов'язків, способів і методів досягнення цілей і підвищення ефективності роботи; вміння використовувати сучасні засоби зв'язку і інформаційні технології, для роботи з інформацією і прийняттям рішень; вміння стратегічно мислити і керувати.

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ В МЕНЕДЖМЕНТІ

Ручка Н.М., студ. 6 курсу ФАПК, спец. «Садово-паркове господарство»

Науковий керівник: Драбчук Т.І., ст. викл. кафедри менеджменту в галузях АПК

«Я зрозумів, що з хаосу сучасної психології неможливо видобути чіткі критерії – їх ще тільки треба створити, причому не з повітря, а на основі безцінних праць попередників, чиї імена увійдуть в історію психології»

Карл Густав Юнг

Успішна діяльність будь-якого підприємства залежить не тільки від кваліфікації персоналу, а й від умілого використання кадрів, ефективності управління ними.

В умовах конкурентної боротьби між організаціями за лідерство на ринку, все більше керівників розуміють важливість грамотного управління персоналом, що безпосередньо позначається на економічних показниках роботи організації.

Будь-яка організація потребує вдосконалення системи управління персоналом. З кожним роком з'являється багато різних технологій управління людськими ресурсами, але незмінним залишається той факт, що кожен працівник - це, перш за все людина зі своїми особистими соціальними, психологічними і фізіологічними особливостями.

Важливою умовою ефективного використання людського фактора в менеджменті є добра обізнаність керівників і спеціалістів з основами загальної і соціальної психології, що дає змогу знати і розуміти: особистість, її структуру і направленість (психологічну структуру особистості, її потреби, інтереси, світогляд і ідеали); психологію міжособових відносин (поняття групи, колективу, взаємовідносин людей в групах); психологію діяльності (знання, уміння, навички і звички); психологічні процеси (сприйняття, відчуття, пам'ять, мислення, уявлення); індивідуально-психологічні особливості особистості (здібності, характер, темперамент).

Встановлено, що результати праці багато в чому залежать від цілого ряду психологічних чинників. Уміння враховувати ці чинники і з їх допомогою цілеспрямовано впливати на окремих працівників допомагає керівникові сформувати колектив з єдиними цілями і завданнями. Соціологічні дослідження свідчать про те, що успіх діяльності керівника на 15% залежить від його професійних знань та на 85% - від умінь працювати з людьми.

Знаючи особливості поведінки, характеру кожної окремої людини, можна прогнозувати її поведінку в потрібному для колективу напрямі. Це пов'язано з тим, що кожній групі властивий свій психологічний клімат. Тому істотною умовою розвитку трудових колективів є дотримання принципу психофізіологічної сумісності. Японські соціологи стверджують, що від настрою, бажання людини працювати і від того, яка морально-психологічна обстановка в колективі, продуктивність праці приблизно в 1,5 рази може збільшитися або в декілька разів зменшитися.

Соціально - психологічні аспекти управління засновані на використанні соціального механізму управління (система взаємовідносин у колективі, соціальні потреби і т. д.). Специфіка цих аспектів полягає в значній частці використання неформальних факторів, інтересів особистості, групи, колективу в процесі управління персоналом.

І хоча соціально-психологічні аспекти управління персоналом є непрямими по впливу на працівників, але все ж у деяких випадках сила їх управлінського впливу не поступається економічним та адміністративним аспектам управління персоналом.

Суть соціально-психологічних методів полягає у використанні керівником способів і прийомів впливу на окремих працівників і колектив у цілому, виходячи із знання психології людини, її специфічних рис та індивідуальних особливостей окремих працівників.

Багато вчених, дослідників соціального управління та соціально - психологічних аспектів управління персоналом зокрема, відзначають, що соціальне управління як сукупність наукових знань, спеціальних методів і прийомів направлено на вичленення соціальних аспектів всіх процесів, що відбуваються в суспільстві, і вирішення соціальних проблем.

Саме ці індивідуальні особливості людини, а точніше грамотний підхід до управління ними показують, як впливають соціально-психологічні методи управління на ефективність роботи всіх підрозділів організації.

Сфера застосування соціально-психологічних методів дуже широка. Вона включає регулювання міжгрупових і внутрішньогрупових відносин, управління груповою динамікою, управління окремими явищами і сторонами колективного життя, в якому формується суспільна свідомість, психологічні зв'язки в колективі, сумлінне відношення до праці.

Соціально-психологічні аспекти у менеджменті дуже важливі, тому що за допомогою їх керівник може впливати на як особистість окремого працівника, так і на групи працюючих в цілому. Ціннісний підхід до людини потребує дбайливого ставлення, а керівництво, що враховує соціальну та психологічну природу людини, дасть змогу не лише підвищити економічні показники роботи, а й створити ефективно діючу групу працівників - команду.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ НА ТДВ «ГАДЯЦЬКИЙ ЕЛЕВАТОР» НА ОСНОВІ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

Піпа Ю.О., студ.4 курсу ФЕiМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Баценко Л.М.

Виживання і забезпечення подальшого розвитку є головною проблемою кожного підприємства, яке функціонує в ринкових умовах. Для вирішення цієї проблеми слід, розробляти ефективну стратегію розвитку підприємства. Найважливішою проблемою кожного підприємства, що функціонує в ринкових умовах, є виживання і забезпечення подальшого розвитку. Власне тому, впровадження стратегічного управління є однією з основних задач і умов забезпечення ефективної діяльності на ринку.

Стратегічне управління являє собою процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове управління організацією, визначають основні цілі діяльності підприємства, розробляють стратегії по досягненню цих цілей в умовах мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища, займаються реалізацією розроблених стратегічних та перспективних планів.

Теоретичним основам диверсифікації та аспектам функціонування диверсифікованих підприємств присвячені праці зарубіжних та вітчизняних вчених, а саме: І.Ансофф, К.Бері, А.Буз, Г.Буз, М.Горт, Є.Новицький, Р.Пітс, Н.Рудик, Г.Хопкінс, В.Г. Андрійчук, О.С. Вітковський, Т.О. Зінчук, О.В. Зоренко М.Д. Корінько, О.О. Комліченко, С.М. Попова, Н.І. Степаненко, М.Й. Хорунжий, А.А.Чухно, О.О. Шарко, О.О. Цогла та інші.

Об'єктом дослідження є ТДВ «Гадяцький елеватор», основними напрямками діяльності якого є: надання послуг складського господарства, тобто, приймання, заготівля, очистка, сушка, збереження та реалізація зерна, насіння зернових та олійних культур, забезпечення споживачів готовою продукцією. Головною проблемою елеватору є низький рівень доходу підприємства, що спричинений низьким спектром надання послуг споживачам та відсутність виробництва продукції (4320,83тис.грн. в середньому за рік); низька частка експорту зерна не тільки на український, але й на світовий ринок (0,03%); досить високі затрати, які пов'язані з динамікою цін на енергоносії (зросли у 3,5 рази) та прожитковим мінімумом (1378 грн). Для того, щоб підприємство вийшло на новий рівень розвитку та розширення виробництва, потрібно впровадити стратегію диверсифікації.

Диверсифікація - це одночасний розвиток декількох або багатьох не взаємопов'язаних технологічних видів виробництва або обслуговування, розширення асортименту виробництва або послуг. Диверсифікація дає змогу підприємствам „триматися на плаву” при складній економічній кон'юктурі за рахунок випуску широкого асортименту продукції і послуг: збитки від нерентабельних виробів (тимчасово, особливо по нових) перекриваються прибутком від інших видів продукції.

Щоб впровадити стратегію диверсифікації на ТДВ «Гадяцький елеватор» потрібно: розширити асортимент власних послуг, через виробництво борошна, крупи, комбікормів та їх експорт на внутрішній ринок; побудувати хлібозавод, завдяки якому збільшиться кількість споживачів; активно використовувати різні альтернативні системи зберігання зерна. Притримуючись даних цілей, в подальшому підприємство, зможе забезпечити досягнення трьох груп економічних цілей: стабілізації, гнучкості та економічного зростання.

Отже, впровадження стратегії диверсифікації на елеваторі, дасть змогу уникнути ризиків при розподілі капіталу між різноманітними видами діяльності. Отримання прибутку на диверсифікованому підприємстві буде залежати від уміння оцінювати і прогнозувати ризики. Використовуючи стратегію диверсифікації для зниження рівня ризиків, елеватор зможе створити принципово нові види товарів та послуг, забезпечить підприємству прибуток, стабільність у майбутньому, зменшить рівень підприємницького ризику, обмежить залежність підприємства від постачальників ресурсів і комплектуючих виробів, посилить конкурентоспроможність, збільшить кількість робочих місць.

Результатом ефективної реалізації стратегії диверсифікації діяльності елеватору стане досягнення поставленої ієрархії цілей: забезпечення виживання підприємства; стабілізація надходження грошових потоків; забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства та його готовності адаптуватися до зміни смаків споживачів; економія ресурсів на масштабах виробництва, безвідходних технологіях виготовлення продукції та зменшення податкового тиску; визначення напрямку та шляхів забезпечення зростання підприємства; максимальна ефективність використання організаційно-управлінського потенціалу підприємства.

Список використаної літератури

1. Важинський Ф.А., Колодійчук, А.В., Молнар О.С. Диверсифікація та кооперація розвитку сільських територій регіону // Науковий вісник Ужгородського університету, 33(3). – 2011. – с.125–129.
2. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: навч. посібн. / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. – 2-ге вид. – К.: ЦУЛ, 2011. – 440 с.

АУТСОРСИНГ – ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Прокопенко О. О., студ. 3 курсу ЕіМ, напр. підготовки «Менеджмент»

Науковий керівник: к. е. н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК Баценко Л.М.

Термін «аутсорсинг» в перекладі від англійських слів «outside resource using» - «використання зовнішніх ресурсів». Його називають «феноменом ХХ ст.», а також «найбільшим відкриттям бізнесу останніх десятиліть», тому що лише з кінця 80-х рр. ХХ ст. це поняття увійшло до практики бізнесу і отримало широке значення. Найбільшими аутсорсинговими компаніями є аудиторсько-консалтингові фірми «Великої п'ятірки» KPMG, Deloitte&Touch, Andersen World wide, Price waterhouse Coopers, Ernst&Young займаються послугами в галузях бухгалтерського обліку та звітності, інформаційних технологій, оподаткування, аудиту, управління, ревізійної діяльності, юридичного забезпечення.

Аутсорсинг - це цілеспрямоване виділення окремих бізнес процесів та передача їх реалізації на договірній основі іншим організаціям, які спеціалізуються у конкретній області й мають відповідне значення, досвід та технічні засоби.

Зміст аутсорсингу зводиться до можливості зосередитись та тому виді діяльності, який є основним для підприємства і передати функції партнеру, який виконує їх краще. Аутсорсинг дозволяє підприємствам:

- зорієнтувати увагу на основному виді діяльності
- зменшити сукупні витрати
- скоротити потреби в капіталовкладеннях
- отримати доступ до недоступних ресурсів та технологій підприємства
- виконувати функції для яких підприємство не має ресурсів або фахівців
- оптимізувати штатний розклад, уникнути ряду проблем з персоналом
- гнучко реагувати на зміни в ринку
- отримувати якісні сервісні послуги
- і як результат – отримати конкурентні переваги на ринку.

У розвинених країнах аутсорсинг став невід'ємною складовою логістики. Виконувані операції аутсорсингом отримали широке значення в багатьох галузях економіки, зокрема в автомобільній промисловості. За дослідженням American Management Association, транспортування і дистрибуція посідають третє місце серед галузей економіки за рівнем застосування аутсорсингу.

В українській практиці ведення торгівельного бізнесу найбільш запровадженими заходами аутсорсингу є: функціональний – передача певних функцій при розробці нових бізнес-проектів, отримання послуг кваліфікованого фінансиста, бухгалтера, юриста, маркетолога, дизайнера, програміста, кадрове адміністрування; операційний – передача окремих операцій, пов'язаних із зберіганням та транспортуванням товарів; ресурсний – оренда тимчасово вільних площ та споруд для організації бізнесу.

Однією з причин повільного впровадження аутсорсингу в Україні називають відсутність відповідного законодавчого визначення й регулювання процесів аутсорсингу. Однак, Господарський Кодекс України досить чітко визначає права кожної із сторін через господарські договори, а Конституцією гарантовано право кожного громадянина здійснювати підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Тому, відсутність спеціального Закону не є перешкодою на шляху поширення аутсорсингу.

Виходячи з того, що застосування операцій аутсорсингу містить досить високі ризики, пов'язані з можливою втратою контролю з боку замовника над технологічним процесом, якістю виконання, імовірністю можливої втрати власної конкурентоспроможності, подальші дослідження у даному напрямі передбачають розробку методик оцінки ризиків застосування аутсорсингових операцій та розробку регламентів взаємодії замовника й виконавця з погляду дотримання балансу їх інтересів та розподілу економічного ефекту у стратегічній перспективі.

Аутсорсингова компанія несе відповідальність за всі виплати, пов'язані з заробітною платою працівника: страхові внески, оплата лікарняного листа, декретних, відпусток. Багато аутсорсингових компаній при довгострокових контрактах пропонують знижки за той самий обсяг робіт. Існує три типи оплати аутсорсингу: оплата по результату; оплата по годинах, вказаними в договорі; оплата реально відпрацьованого часу. Найбільш поширена оплата по результату – грошові кошти переводяться тільки після отримання конкретного кількісно вимірного результату. Оплата по годинах, зазначеним у договорі, зазвичай застосовується при виконанні нестандартних завдань, часові нормативи за якими не встановлені. Оплата реального відпрацьованого часу використовується, наприклад, при замовленні аутсорсингових послуг з найму персоналу.

Отже, у розвинених країнах аутсорсинг став важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг підприємства. На українському ринку цей процес відбувається не так швидко, однак із загостренням конкуренції на споживчому ринку все більше підприємств визнають його переваги і доцільність використання.

ФРІЛАНСЕРИ ЯК НОВА ФОРМА ЗАЙНЯТОСТІ ПЕРСОНАЛУ НА РИНКУ ПРАЦІ

Юхимчук Г.В., студ. 4 курсу ФЕІМ, напрямок підготовки "Менеджмент"
Науковий керівник: к.е.н., доцент Баценко Л.М.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що сучасне суспільство, характеризується «неспрямованістю змін»: воно все більше наповнюється невизначеністю і ризиками, а зміни не мають ясних наслідків і заздалегідь прогнозованих результатів. Затребуваною життєвою стратегією стає – гнучкість і готовність до змін, які дозволяють сучасній людині планувати короткі життєві проекти, орієнтуючись на короткострокову перспективу [2].

Мета даного дослідження - дати визначення фрілансу і розглянути всі наявні переваги і недоліки даного напрямку.

В перекладі з англійської слово *freelancer* означає «вільний художник». Це люди, які працюють лише на себе і в зручному для себе режимі, вони працюють на безконтрактній основі і не пов'язані з працедавцем письмовими зобов'язаннями, а точніше - записами в трудовій книжці. Якщо приймати до уваги лише їх сферу діяльності, то в більшості це представники творчих професій: дизайнери, фотографи, художники, програмісти, журналісти, люди, що працюють в шоу-бізнесі. До «вільних художників» також належать економісти, менеджери, юристи, представники туристичного бізнесу. Щоб бути фрілансером необхідно вміти підлаштовуватися під зміну ринку послуг, а також мати непоганий самоконтроль і самоорганізацію. Фріланс - це прекрасна можливість для тих, хто знаходиться в декретній відпустці або просто веде активне життя і тому потребує вільного графіка.

Розглянемо переваги і недоліки роботи фрілансером

Переваги: 1. Економія часу, який витрачається на дорогу до роботи і назад. 2. Немає необхідності раннього підйому. 3. Можливість більше часу приділяти сім'ї. 4. Можливість самому облаштувати своє робоче місце. 5. Вас не можуть звільнити.

Недоліки: 1. Немає готової бази клієнтів. 2. Невміння грамотно організовувати свій робочий процес. 3. Нестабільність і сезонність роботи. 4. Необхідність постійно контролювати грошові потоки. 5. Необхідність постійно перебувати в тренді і вивчати нові технології. [1]

В даний час фріланс – це спосіб заробітку грошей для багатьох людей зі всього світу. Безумовно, в Україні віддалена робота за останні два роки стрімко зросла. За даними найбільшої в світі фріланс-біржі Upwork, лише на їх сайті зареєстровано 123 тисячі українців. Як зазначається, чверть з них почали працювати на фрілансі в 2014 році. А в першому кварталі 2015 року виявили бажання працювати віддалено на 100% більше.

За словами регіонального директора Upwork Катерини Божкової, українські фрілансери за останній рік тільки на Upwork заробили близько 60,7 млн дол.. За цим показником Україна посідає перше місце на карті фрілансу в Європі і четверте – у світі.

Пояснити, чому українці ринулися працювати на фрілансі, можна декількома причинами. По-перше, це пояснюється різким падінням державної валюти. В основному фрілансери, особливо в ІТ-секторі, працюють на іноземних замовників та отримують гонорар за виконану роботу в твердій валюті. По-друге, багато українців через кризу та події в суспільстві втратили роботу і фріланс для них може бути як постійним джерелом прибутку, так і додатковим. Ще одна причина – це успішність українських програмістів за кордоном.

Серед фрілансерів з'явилася відносно недавно, і починає набирати популярність нова професія - менеджер. Фріланс менеджер полягає в пошуку замовлень, клієнтів, людей, які будуть виконувати дані замовлення, стежити за якістю роботи, розраховуватися з виконавцями, замовниками. Ефективний фріланс менеджер повинен мати особистий досвід роботи фрілансером у своїй галузі. Робота менеджера пов'язана зі спілкуванням з дуже великою і різноманітною аудиторією, що припускає наявність стресостійкості, постійного вдосконалення знань і навичок. Зарплата менеджера становить певний відсоток вартості замовлення, виконуваного найнятим для цього людиною. Робота фріланс менеджера має свою специфіку в різних областях діяльності (менеджер інтернет проектів, контент менеджер, менеджер з тестування сайтів, лінк – менеджер, менеджер з продажу).

Виходячи з усього вищевикладеного, можна зробити висновки про те, що робота фрілансера – безумовно, цікава і не вимагає від людини конкретних зобов'язань та обмежень.

Фрілансер може: приділяти велику кількість свого вільного часу сім'ї; економити час на спробу дістатися до роботи і назад; творити так, як йому хочеться; мати ненормований трудовий день; не мати вищестоящого керівника.

Кожен фрілансер може по праву пишатися своєю особливістю й індивідуальністю, адже він вже на крок попереду решти людства, так як фріланс - це неминуче майбутнє, яке з плином деякого часу замінить звичну для всіх людей фізичну роботу.

Список використаної літератури:

1. Як стати фрілансером? / Михайло Воронін, Наталія Кузьміна. – М: «Манн, Іванов і Фербер», Москва, 2013. — 112 с.
2. Фрілансери [Електронний ресурс] // URL. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: www.kadrof.ru

КЕШ – МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІННОВАЦІЙНА ПОСЛУГА ДЛЯ КОРПОРАТИВНИХ КЛІЄНТІВ

Ярошенко В.О., студ. 3 курсу ФЕiМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник : к.е.н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК Баценко Л.М.

Управління грошовими потоками на підприємстві є одною з головних функцій. Саме від цього залежить весь фінансовий стан організації в майбутньому. Тому на сьогоднішній день велика увага приділяється такому поняттю, як кеш - менеджмент. Як системний об'єкт кеш – менеджмент запропонував американський Mellon Bank, ще в 1969 році. І лише в 1994 році аналогічний продукт було запропоновано в Німеччині. Даний продукт дозволяв об'єднати дев'ять субрахунків, за якими розраховувалося загальне сальдо, і отримав при цьому назву «рахунок управління готівкою». Тільки за ним клієнт отримував або сплачував відсотки банку.

Кеш – менеджмент є відносно молодого комплексною послугою для західних банків, а на фінансових ринках, що тільки розвиваються, він лише починає запроваджуватися. На ринку України ця послуга з'явилась зовсім недавно і знаходиться лише на стадії впровадження. Дану послугу пропонують банки з іноземним капіталом. Враховуючи те, що в Україні працюють великі торговельні мережі, холдинги, транснаціональні корпорації, фінансово-промислові групи, то така послуга як кеш – менеджмент є дуже необхідною. При цьому, кожен структурний підрозділ зазвичай відкриває поточний рахунок у місцевих філіях банків. Як наслідок, у великій компанії кількість рахунків, за якими проводяться операції у значних сумах, можуть досягати кількох десятків. Крім того, наслідки світової фінансової кризи змінили уявлення про управління фінансовими ресурсами компанії. Тепер ефективний фінансовий менеджмент означає перш за все раціональне використання внутрішніх коштів, а не їх залучення. А саме, кеш - менеджмент дозволяє централізовано і ефективно управляти грошовими потоками, насамперед шляхом дистанційного та он-лайн доступу до всіх рахунків.

Кеш - менеджмент перш за все це одна з послуг, яку надають банки своїм корпоративним клієнтам, завдяки якій клієнт може зменшити свої витрати і ефективно управляти своїми фінансовими показниками. В більш широкому розумінні кеш - менеджмент відноситься до галузі фінансів і стосується питань отримання, оброблення і використання грошових коштів, а також включає питання оцінки ліквідності ринку, грошових потоків і інвестицій.

До пакету послуг, що включає кеш - менеджмент відносять:

- Інформаційний сервіс
- Управління відсотковою ставкою
- Електронний банкінг
- Управління залишками на банківських рахунках
- Карткові проекти

Інноваційна послуга для корпоративних проектів при цьому дозволяє: в мережі он-лайн дистанційно керувати банківськими рахунками, зводити до мінімуму ризики та витрати на проведення банківських операцій, посилювати контроль над фінансовими потоками дочірніх підприємств, автоматизувати регулярні платежі, а також погашати кредити, при цьому значно знизивши витрати на кредитування. Також, як правило, такий менеджмент спрощує роботу клієнта із зарахуванням коштів за чеками, що надходять на його користь. Для прискорення процесу одержання грошей банк може запропонувати клієнту користуватися банківською поштовою скринькою. Економія часу внаслідок зменшення пошто пробігу досягається і за рахунок перетворення паперових чеків на їх електронні копії, які потім безперешкодно рухаються електронними каналами зв'язку. Кеш - менеджмент передбачає активну участь спеціалістів банку в управлінні фінансами клієнта, в організації його грошових потоків.

Така система є досить перспективною, оскільки дозволяє значно спростити фінансову роботу банку чи підприємства і забезпечити значну економію часу корпоративних клієнтів. Впровадження такої системи в життя організації сприятливо б позначилось на її фінансовій діяльності, а в результаті і на операційній.

На жаль на українському ринку кеш - менеджмент запровадити досить складно, оскільки існує дуже велика кількість перешкод. Найголовнішою перешкодою є чисельні законодавчі обмеження, які не дозволяють реалізувати даний продукт на ринку. До того ж, щоб ефективно налагодити систему кеш - менеджменту організація повинна тримати всі свої рахунки лише в одному банку, що є не досить доцільним, адже така позиція значно підвищує ступінь ризику. Тому не кожна організація може погодитися з таким умовами.

Проте всі перешкоди можна обійти і забезпечити на будь-якій організації ефективне управління грошовими потоками, яке в свою чергу поступово покращуватиме становище організації. Така система послуг при вірному використанні, на наш погляд, може вивести на нові позиції на фінансовому та на економічному ринках, забезпечивши стабільний фінансовий стан організації на довгострокове майбутнє.

МОТИВАЦІЯ – ОСНОВА ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.

Євченко В. О., студ. 3 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК Баценко Л. М.

Процес управління персоналом, як і будь-який інший управлінський процес, включає такі складові як: планування, організацію, мотивацію та контроль.

Менеджмент персоналу – це єдина система, і важко визначити важливість тієї чи іншої його складової, проте з посиленням ринкової конкуренції все більшого значення набуває функція мотивації персоналу. Спонування людей до праці - об'єктивно необхідна умова розвитку будь - якого підприємства, тому мотивація праці вважається вирішальним чинником забезпечення досягнення відповідних цілей як на макро -, так і на мікрорівні.

Мотивація – це процес використання внутрішніх та зовнішніх стимулів, за допомогою яких працівників спонукають до активної діяльності, щоб досягнути тих чи інших власних та організаційних цілей.

Існували різні первинні теорії мотивації. Проблему мотивування як засобу підвищення продуктивності праці одним із перших усвідомили Тейлор та його послідовники, критикуючи встановлення заробітків на межі голодного існування робітників. Однак і вони пропонували виплачувати додаткову заробітну плату лише тим, хто виробляв більше продукції, ніж було заплановано. Зростання продуктивності праці, зумовлене цим заходом, і стало основою практики мотивування в більшості організацій.

Загальне підвищення добробуту населення в економічно розвинутих країнах у першій чверті ХХ ст. засвідчило, що «пряник» у вигляді додаткової оплати за інтенсивну працю вже не спрацьовує. Науковці і практики менеджменту звернулися до психологічних аспектів мотивування.

Першим психологічні аспекти мотивування дослідив Е. Мейо. У 1923—1924 рр. він провів серію експериментів на ткацькій фабриці в м. Філадельфії. Плинність кадрів на прядильній ділянці цієї фабрики досягла 250%, тоді як на інших ділянках — 4—6%. Різні матеріальні засоби мотивування не давали ефекту. Вивчивши умови праці на ділянці, Е. Мейо виявив, що ритм праці прядильників не давав їм змоги спілкуватися, а праця прядильника вважалася неprestижною. Мейо зрозумів, що вирішення проблеми лежить у психологічній площині. З дозволу адміністрації з експериментальною метою було встановлено 10-хвилинні перерви для відпочинку. Результати були надзвичайні: скоротилася плинність кадрів, поліпшився моральний стан робітників, зросла продуктивність праці. Експерименти Мейо тривали більше восьми років. На основі підсумків цих експериментів виник новий напрям у менеджменті — школа руху за гуманні стосунки.

В умовах, що склалися в економічній сфері України на нинішньому етапі її розвитку, проблема мотивації персоналу набула важливого значення, оскільки вирішення завдань, які стоять перед суспільством, можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати працівників підприємств до ефективної діяльності.

Серед мотивів вирішальне значення приділяється мотивам, які пов'язані з матеріальною зацікавленістю, тому що як саме вони впливають на вибір професії, місця роботи, визначають ставлення до праці. Матеріальна мотивація реалізується через систему оплати праці, преміювання, бонуси за збільшення кількості продажів. До додаткових стимулів відносяться оплата транспорту, оплата послуг зв'язку, оплата витрат на освіту, медичне страхування, поїздки туристичного характеру. Соціальна або моральна мотивація заснована на моральних цінностях людини, усвідомленні працівником своєї праці як певного обов'язку перед суспільством, цінуванні і корисності цієї праці.

Для забезпечення більш ефективної мотивації керівникам слід вміти виявляти потреби, здібності і цілі працівників, а також враховувати відмінності в перевагах виду заохочення. Таким чином, можна відзначити, що мотивація слугує основою для стимулювання результатів господарської діяльності, тому, що саме у ній знаходиться механізм особистої активності, зацікавленості людини в діяльності, а для більш ефективної мотивації необхідний механізм, який буде забезпечувати процес управління мотиваційними процесами та спонукати працівників до якісного та продуктивного виконання своїх обов'язків. Цей механізм є індивідуальним для кожного керівника та підприємства і має дуже велике значення для підвищення продуктивності праці та збільшення прибутку.

Список використаної літератури:

1. Колот А.М. Мотивація персоналу: підручник / А.М. Колот, С.О. Цимбалюк. – К.: КНЕУ, 2011. – 397 с., с.27.
2. Херцберг Ф., Моснер Б., Снидерман Б.Б., Мотивация к работе. М.: Вершина, - 2007, с.238
3. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: Підручник. Видання 2-ге. К.: Академвидав, 2007. – 576 с.
4. Основы менеджмента: учебное пособие / В. Л. Полукаров. - 2-е изд., перераб. - М.: КНОРУС, 2008. - 240 с.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кондратенко О.В., студ. 5 курсу ФЕiМ, спец. «Менеджмент організацій та адміністрування»
Науковий керівник: к. е. н., доцент Киричок О. В.

На сьогодні кожне підприємство зацікавлено в ефективному управлінні своєю маркетинговою діяльністю. Зокрема, йому необхідно знати, як аналізувати ринкові можливості, відбирати підходящі цільові ринки, розробляти ефективний комплекс маркетингу і успішно управляти втіленням у життя маркетингових зусиль. Таким чином, суть маркетингу полягає в пошуку рішень, спрямованих на задоволення потреб споживачів і на отримання у них переваг в порівнянні з конкурентами за допомогою спеціальних ринкових заходів.

Різні аспекти маркетингової діяльності розглянуті в дослідженнях учених, яких можна розділити на дві групи: вчені, які займаються вивченням питань маркетингу в цілому: Котлер Ф., Еванс Дж., Берман Би., Діхтль Е., Хершген Р., Швальбе Х., Хруцкий В.Е., Кретов І.І., Яковльов А.І., Герасимчук В.Г., Перерва П.Г., і учені, предметом вивчення яких безпосередньо є просування: Рассел Дж., Лейн В., Росситер Дж. Р., Персі Л., Команор В., Вілсон Т., Еккард І., Трокмортон Дж., в Странг Р.

Маркетинг передбачає широке використання найвигідніших ринкових можливостей. Він залежить від виробництва і водночас забезпечує випуск виробниками лише тих товарів, котрі можуть бути реалізовані. Звідси впливає важливість маркетингу як процесу, що пов'язує виробника зі споживачем через торгівлю і забезпечує зворотні зв'язки між ними. Таким чином, маркетинг можна розглядати як управлінську діяльність, що спрямовує потік товарів і послуг від виробника через систему реалізації (у визначених умовах) до кінцевого споживача.

Визначень маркетингу сучасна західна і вітчизняна література пропонує кілька тисяч. Це пояснюється різними методологічними підходами вчених-економістів до характеристики маркетингу.

Стратегія маркетингу є однією з основних складників стратегії фірми і розглядає такі питання, як функції та задачі відділу маркетингу, стратегії ціноутворення, стратегія охоплення ринку, стратегія розробки нових товарів, вибір ресурсних стратегій, вибір методів та способів поширення товарів тощо.

Вибір маркетингової стратегії залежить від ситуації, в якій знаходиться підприємство, тому маркетингові програми як короткострокові, так і довгострокові потребують розробки і застосування такої стратегії, яка при заданих умовах максимально відповідала б державній економічній політиці і в той же час забезпечувала б комерційним структурам необхідну ефективність, рентабельність і матеріальну зацікавленість в результатах праці. Все вищесказане визначає актуальність обраної теми.

Існує різноманіття підходів щодо трактування сутності поняття "маркетинг". У класичному розумінні маркетинг визначається як вид підприємницької діяльності, яка керує просуванням товарів і послуг від виробників до споживачів або користувачів. Інше розуміння маркетингу визначає його як соціальний процес, за допомогою якого прогнозується, розширюється та задовольняється попит на товари і послуги шляхом їх розробки, просування і реалізації.

Із більшості трактувань суть даного терміну, (в у мовах розвитку вітчизняної економіки) із огляду українських дослідників, найбільш точне таке: Маркетинг – це комплексна система організації виробництва і збуту, орієнтованих на більш повне задоволення попиту конкретних споживачів і отримання на цій основі прибутку.

Особливий інтерес викликає думка Ф. Котлера, який під маркетингом розуміє вид людської діяльності, яка спрямована на задоволення потреб шляхом обміну. З іншої точки зору, в новому світовому господарстві, розглядає маркетинг д. е. н. Л. Шостак як одним із основних інструментів формування структури національної економіки у просторі.

На думку, наприклад, авторів роботи, маркетинг – це система організації всій діяльності фірми або великої корпорації щодо розробки, виробництва та збуту товарів та надання послуг на основі комплексного вивчення ринку та реальних запитів покупців з метою одержання великого прибутку. У цілому, зміст поняття "маркетинг" визначається його завданнями. Безумовно, що основним завданням сучасного маркетингу є переборення протиріч між суспільними умовами відтворення і діяльністю окремого підприємства.

Отже, в сучасних умовах функціонування та розвитку української економіки, одним із життєво важливих факторів є знання та застосування парадигми маркетингу, яка дає змогу підприємству зайняти та утримати достатню частку внутрішнього та міжнародного ринку і отримати головний результат діяльності будь-якого підприємства – високий рівень прибутку за відносно низького рівня витрат.

СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Роговий І.В., студ. 5 курсу ФЕіП, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Харченко Т. М.

Перехідний процес в Україні передбачає зміну економічної структури підприємств, що пов'язано не тільки з їх ринковою переорієнтацією, а й із створенням у сфері трудової діяльності принципово нової системи мотивації. У процесі праці людиною створюються матеріальні блага, які задовольняють суспільні та особисті потреби. Ставлення людини до праці, її поведінка у виробничому процесі завжди певним чином мотивована. Це може бути активна робота, високопродуктивна, якісно виконана з ентузіазмом або навпаки, але, у будь-якому випадку спостерігається дія певного мотиву. Тому задля досягнення ефективного управління людиною слід зрозуміти її мотивацію.

Вагомий внесок у розробку теоретичного змісту та прикладного характеру розвитку мотивації праці у сільському господарстві належить таким дослідникам, як В. Андрієнко, Д. Богиня, Н. Гавкалова, Г. Дмитренко, В. Дієсперов, Й. Завадський, В. Зіновчук, А. Колот, Ю. Лупенко, М. Малік, Т. Харченко, Є. Ходаківський, К. Якуба та ін. Дослідження сучасних представників вітчизняної школи економістів-аграрників забезпечили формування та реалізацію матеріального і нематеріального стимулювання сільських працівників, яке спрямоване на зростання якості та продуктивності праці. Однак незважаючи на це, проблема адаптації системи мотивації персоналу сільськогосподарських підприємств залишається не повністю розкритою за умов постійної зміни виробничих та ринкових умов в аграрному секторі економіки.

Теоретичні підходи стосовно визначення поняття «мотивація» вченими економістами трактується неоднозначно. Зокрема, окремі вчені визначають мотивацію як систему (системний компонент), в основі якої активізація людського фактору, свідомого вибору людиною певної лінії поведінки, яка ґрунтується на зовнішніх та внутрішніх факторах (стимулах, мотивах), та свідоме, цілеспрямоване спонукання робітників до праці шляхом стабільного впливу на їх потреби, інтереси і цілі. Сутність мотивації як системного компоненту полягає не лише в спрямуванні трудової діяльності працівників, але й у визначенні всієї системи трудової поведінки працівників та трудових колективів підприємств. Так, на мотиваційну структуру трудового колективу та ефективність її взаємодії у процесі роботи впливають вид діяльності, спрямованість на роботу, психологічний клімат та взаємодія між робітниками яким притаманні відповідні особливості поведінки та інтереси.

У кожному трудовому колективі можна виділити соціально активних та соціально пасивних працівників. Соціальна пасивність працівників може бути обумовлена діловими якостями самого працівника, а також недостатньою матеріальною зацікавленістю в результатах своєї праці, існуючою соціальною несправедливістю, психологічним дискомфортом на підприємстві. При цьому до поняття «соціальна справедливість» не можна відносити лише справедливість системи оплати праці, що діє, розподіли доходів і благ соціально-побутової сфери. У основі її лежить і правове ставлення людей до засобів виробництва, до організації процесу праці й управління виробництвом.

До структурних елементів процесу мотивації можна віднести суб'єкти та об'єкти мотивації.

Об'єктом мотивації виступає персонал сільськогосподарських підприємств, який формується та змінюється під впливом внутрішніх (характер продукції, технології та організації виробництва) та зовнішніх (демографічні процеси, юридичні й моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо) факторів. Вплив останніх конкретизується в таких параметрах макроекономічного характеру: кількість економічно активного населення, загальноосвітній рівень, пропонування робочої сили, рівень зайнятості, потенційні резерви робочої сили. Людські ресурси є основою будь-якого підприємства, в тому числі і підприємств, які функціонують в аграрному секторі економіки. Персонал підприємства створює його продукт, формує культуру підприємства, його внутрішній клімат. Тому, у центрі уваги досліджень повинен знаходитись персонал сільськогосподарських підприємств, а ефективність його праці буде визначатися рівнем мотивації праці працівників та діючою системою стимулювання на підприємстві.

Суб'єктами мотивації є керівники різних рівнів, які мотивують до праці підлеглий їм персонал. При цьому керівник як суб'єкт мотивації одночасно може виступати об'єктом мотивації для вищого рівня керівництва. Успіх сільськогосподарських підприємств залежить в першу чергу від керівників, яким притаманні: творчий тип мислення, готовність ризикувати, здатність бачити нове й реально його здійснювати, вміння впливати на людей.

Таким чином, дослідження структури і характеру мотивів праці, потреб, що знаходяться в їх основі, інтересів, які працівники реалізують в процесі трудової діяльності є найважливішою умовою вироблення ефективних засобів і методів стимулювання й мотивації трудової поведінки та сприяє досягнення високого рівня продуктивності праці персоналу сільськогосподарських підприємств.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Панченко С.О., студ. 5 курсу МО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Баценко Л.М.

Управління витратами – це складний, багатоаспектний та динамічний процес. Управління витратами передбачає створення єдиної, чітко й безперебійно функціонуючої системи з певними цільовими установками й взаємопов'язаними елементами. Управління витратами на підприємстві передбачає виконання всіх функцій управління, тобто функції повинні реалізовуватись через елементи управлінського процесу: прогнозування, планування, нормування, організація, калькулювання, мотивація та стимулювання, облік, аналіз, регулювання та контроль витрат.

До основних переваг ефективного управління витратами відносяться:

- наявність своєчасної, достовірної та повної інформації про собівартість окремих видів продукції та їхні позиції на ринку порівняно з продукцією конкурентів;
- наявність ресурсів для гнучкого ціноутворення;
- прийняття управлінських рішень з використанням лише релевантної інформації;
- організація виробництва продукції, конкурентної щодо витрат цін.

Систему управління витратами потрібно впроваджувати на комплексній основі, забезпечуючи вирішення поставлених завдань, а саме:

- обґрунтування управлінських рішень щодо виробництва та реалізації продукції, послуг;
- коригування планових показників відповідно до змін ринкової кон'юнктури та впливу зовнішніх факторів;
- визначення витрат за основними функціями управління;
- підготування інформаційної бази, що дає змогу оцінювати витрати під час вибору та прийняття господарських рішень;
- пошук резервів зниження витрат на всіх етапах виробничого процесу та в усіх виробничих підрозділах підприємства;
- вибір нормування витрат;
- чітке калькулювання витрат за економічними елементами, стадіями та структурами виробництва;
- планомірне удосконалення організації та технології виробництва;
- матеріальне стимулювання ресурсощадливості;
- вибір системи управління витратами, що відповідає умовам роботи підприємства.

Ефективна система управління витратами ґрунтується на дотриманні певних принципів. Принципи управління витратами – це сукупність правил, положень і норм, які спрямовані на оптимізацію витрат підприємства. До загальних принципів управління витратами належать:

- відповідність системи обліку завданням управління витратами;
- аналіз і виявлення альтернативних шляхів досягнення мети;
- повнота і аналітичність інформації щодо рівня витрат;
- застосування ефективних методів зниження витрат;
- стимулювання і мотивація працівників до зниження витрат;
- оцінка і контроль результатів діяльності підрозділів;
- забезпечення та реалізація останніх досягнень економіки, математики та практики для подальшого удосконалення.

Побудову та вдосконалення системи управління витратами на підприємствах пропонується здійснювати шляхом:

- виділення основних понять і процедур, системи управління витратами;
- виявлення існуючих проблем формування та контролю витрат на підприємстві;
- формування моделі управління витратами з урахуванням особливостей галузі та підприємства;
- побудови інформаційної системи;
- адаптації документообігу до обраної інформаційної системи;
- розподілу відповідальності за формування витрат та створення механізму мотивації і стимулювання їх зниження.

Формуючи систему управління витратами, потрібно враховувати їхні особливості, а саме:

- постійний рух та зміну витрат;
- застосування багатьох методів і прийомів в управлінні витратами.

Удосконалення системи управління витратами націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, облік та аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК

Пономаренко О.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент організацій та адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н, доцент Ксенофонтова М.М.

Економічну сутність інновації в своїй праці «Теорія економічного розвитку» розкрив Й.Шумпетер. Економічна сутність інновації полягає у створенні нового товару та подальшої його комерціалізації в ринкових умовах з метою одержання більш високого прибутку. Інноваційний розвиток аграрного сектору означає його якісне реформування, що базується на зростанні виробничих показників із одночасним удосконаленням соціально- економічного механізму сільського господарства, а також взаємопов'язаних з ним галузей

Зростання внутрішньої й зовнішньої конкуренції у сільськогосподарському виробництві підвищує значення новаторства і змін, втілення яких у нові технології та продукти забезпечує необхідний рівень економічної стійкості суб'єктів господарювання агропромислового комплексу. Інноваційна діяльність підприємств агропромислового комплексу полягає у формуванні та реалізації цілеспрямованої інноваційної політики, завданням якої є стимулювання, накопичення та розвитку інноваційного потенціалу.

Стратегічне планування інноваційних процесів сьогодні розробляється вже багатьма вітчизняними підприємствами. Усвідомлення його необхідності і важливості на підприємстві прийшло не одразу. В умовах нестабільного зовнішнього середовища необхідно використовувати більш потужний інструмент, який би мав змогу не тільки перевести підприємство на новий ефективніший рівень управління, але й враховував основні цілі, які стоять перед ним. Одним з таких інструментів є механізм стратегічного планування. Наприклад, щоб уникнути входження підприємства у таку фазу життєвого циклу, як спад, треба в період росту впроваджувати систему стратегічного планування інноваційного процесу.

Ураховуючи специфіку АПК, яка полягає у сезонності виробництва продукції, іммобільності ресурсів, залежності від біокліматичного потенціалу, взаємозалежності та взаємодоповнюваності окремих галузей, інноваційну політику розглядаємо із двох позицій: у тактичному й стратегічному тлумаченні її змісту. Визначено, що з позицій тактичного тлумачення інноваційна політика має спрямування на забезпечення відповідності якості продукції та сировини чинним стандартам та вимогам, оптимізації господарської діяльності шляхом упровадження нових технологій, які, у свою чергу, призводять і до зміни складових елементів техніко-технологічного комплексу. Як бачимо, тактичне тлумачення пов'язане з формуванням та розвитком господарського потенціалу. Стратегічне тлумачення змісту інноваційної політики пов'язане з формуванням конкурентного статусу підприємства, перетворення його слабких сторін на сильні, що є підґрунтям його довготривалого функціонування на ринку.

У підприємствах АПК інноваційні процеси відбуваються у різних формах, серед них найбільш помітними є:

- 1) запровадження у господарський обіг нових, відмінних від традиційних продуктів як у галузі рослинництва, так і тваринництва (наприклад, розведення страусів);
- 2) диверсифікація діяльності (розвиток видів і сфер діяльності, які можуть бути пов'язаними з традиційним виробництвом чи ні);
- 3) вихід підприємства на інші, не традиційні для нього, ринки збуту виробленої сільськогосподарської продукції та сировини;
- 4) запровадження нових підходів щодо кадрової політики у сфері набору, поповнення, оцінки персоналу;
- 5) перехід до ефективних механізмів управління господарською діяльністю.

Ефективність перебігу та регулювання інноваційної діяльності залежать від дієвості інструментарію її здійснення на підприємстві агропромислового комплексу. Для цього потрібно:

- а) у стратегії розвитку суб'єктів господарювання чітко визначати пріоритети інноваційної діяльності;
- б) формувати відповідні елементи інфраструктури (організаційно-координаційні підрозділи, інформаційно-аналітичні та консультаційні мережі), що забезпечать ефективну реалізацію визначених у стратегії підприємств АПК пріоритетів щодо інноваційної діяльності;
- в) формувати ефективний мотиваційний механізм щодо здійснення інноваційної діяльності;
- г) забезпечити з боку власника (керівництва) моніторинг та контроль за ходом реалізації заходів інноваційної політики суб'єктів господарювання.

Отже, вважаємо, що проблема розвитку інноваційної діяльності на засадах використання досягнень науково- технічного прогресу в усіх сферах агропромислового комплексу є складною і багатогранною, визначається як перспективний напрям розвитку, який створює сприятливе середовище для ефективного використання ресурсного потенціалу та формування конкурентоспроможності.

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

Міщенко О.В., студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент організацій та адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Киричок О.В.

Сьогодні кожне підприємство бажає бути конкурентоспроможним та націлене на отримання якомога більшого прибутку. Досягти даних цілей можливо шляхом ефективного та раціонального управління його ресурсами: трудовими, матеріальними, фінансовими, інформаційними та нематеріальними. Особливу увагу слід приділити управлінню трудовим ресурсам, адже всім відоме висловлювання: «Кадри вирішують все».

Управління персоналом є однією з головних функцій будь-якого підприємства, воно являється одним із визначальних факторів, котре розкриває успіхи або невдачі підприємства. Для того, аби управління підприємством було ефективним, необхідно розглянути більш детально характеристику основних підходів до концепцій управління.

Так дослідженням питання управління персоналом та виділенням основних підходів займалися такі зарубіжні вчені як Ф. Тейлор, А. Маслоу, Д. Макґреґор, В. Оучі, В. І. Крамаренко, Г. В. Щокін та інші. На вітчизняних теренах даним питанням В. Балабанова, В. Волкова, Р. Галькевич, І. Герчикова, Л. Михайлова та інші. Проте не зважаючи на велику кількість наукових праць, ще не достатньо розкриті питання становлення наукової думки щодо сучасних концепцій управління персоналом.

Під управлінням персоналу (менеджмент персоналу) слід розуміти цілеспрямовану діяльність топ менеджменту на розробку стратегії кадрової політики, концепцій та методів управління трудовими ресурсами.

У теорії та практиці менеджмент персоналу виділяють чотири концепції, що розвивалися в рамках трьох основних підходів до управління – економічного, органічного й гуманістичного. Виникнення й розвиток даних підходів зумовлений еволюцією ринкових відносин. При цьому всі підходи, у тій чи іншій мірі, залишаються актуальними при вирішенні основних завдань управління персоналом. Нижче коротко розглянемо сутність кожного з перерахованих підходів (див. табл.1).

Таблиця 1

Еволюція підходів до управління персоналом

Підходи	Об'єкт управління	Характер праці	Методи управління	Функції менеджера
Економічний	Людина як робоча сила	Фізична, низько кваліфіковані кадри	Економічні, адміністративні	Контроль за якістю та кількістю праці; заохочення та покарання персоналу
Органічний	Людина як виробничий фактор	Автоматизована, висока кваліфіковані кадри	Економічні, адміністративні	Підбір та оцінка персоналу; планування кар'єри
Гуманістичний	Людина як складний соціо-психологічний об'єкт	Інтелектуальна, творча	Економічні, адміністративні, соціально-психологічні, перевага надається останнім	Управління відносинами в колективі; створення сприятливого організаційно-культурного середовища

Економічний підхід (кінець XIX ст. – початок XX ст.): провідне місце займає технічна, а не управлінська підготовка людей на підприємстві. Підприємство розглядається як механізм, а людина, персонал виступає як певний елемент цього механізму, який повинен справно працювати. Концепція управління трудовими ресурсами ґрунтується на бюрократичній організаційній культурі.

Органічний підхід (середина XX ст. – кінець XX ст.): в його межах виділяють дві концепції – управління персоналом та управління людськими ресурсами. Особливостями органічного підходу до управління персоналом є те, що в процесі управління акцентується увага на підборі працівників, їх навчання, оцінці, плануванні кар'єри.

Останнім часом активно розвивається гуманістичний підхід (кінець XX ст. – початок XXI ст.) до управління трудовими ресурсами підприємства, в межах якого людину розглядають як унікальний ресурс. До особливостей даного підходу відносять: акцентування уваги на організаційній культурі, вплив культурного контексту на управління персоналом.

Отже, як бачимо в теорії виділяють три підходи до управління персоналом: економічний, органічний, гуманістичний. Внаслідок динамічних змін ринкового середовища та умов жорсткої конкурентної боротьби гуманістичний підхід є пріоритетним для підприємств. Адже будь-яке підприємство прагне до ефективної та результативної діяльності, для досягнення якої необхідно розробити оптимальну стратегію управління, зокрема його персоналом, що є перспективами подальших досліджень.

САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ВІДПОВІДЬ НА ВИКЛИКИ СУЧАСНОГО СВІТУ

Марченко А.О., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник : к.е.н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК Баценко Л.М..

Одним із напрямків управління суспільством є самоменеджмент. Самоменеджмент як новий напрямок у сучасному менеджменті виник у відповідь на ті зміни, котрі відбулися в управлінській ситуації у світі.

По-перше, це зростання масштабів і динамізм змін у підприємництві і бізнесі, які вимагають від менеджерів освоєння нових знань, підходів і навичок управління, боротьби з власним відставанням та неперервності саморозвитку.

По-друге, зростання невизначеності, тиску і напруги у різних формах життєдіяльності організацій і пов'язаних з цим стресів, потребують від менеджерів вміння управляти собою.

По-третє, перетворення творчого потенціалу працівника у найцінніший капітал організації висуває вимогу збереження і розвитку цього потенціалу, у тому числі й самими працівниками.

По-четверте, вичерпання можливостей багатьох традиційних шкіл і методів управління ставить керівників перед необхідністю освоєння сучасних управлінських прийомів переоцінки свого потенціалу та роботи над його розвитком.

Як бачимо, зміни, що відбуваються у сучасному світі, підвищують вимоги до управлінського персоналу, його професіоналізму, навчанню і перепідготовки.

В Україні, як і більшості країн пострадянського простору, ця ситуація посилюється кризовим станом економіки та практичною відсутністю традицій наукового менеджменту. В той час як саморозвиток і самоуправління персоналу може стати дієвим фактором виживання організації в умовах ринкової економіки.

Основоположними поняттями концепції

самоменеджменту є такі, наперший погляд звичні слова, які ми використовуємо в щоденному спілкуванні, як "успіх", "гармонія", "розвиток людини". Проте для теорії самоменеджменту вони є тими ключовими категоріями, що визначають напрямок розвитку та мету застосування її практичних прийомів і технологій для досягнення ефективності як у професійній діяльності, так і в особистому житті управлінського персоналу. Будь-яка діяльність, будь то господарська діяльність у приватному секторі чи управлінська діяльність державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування, постійно спрямована на досягнення успіху. Однак успіх для різних категорій людей буде різним.

Так, ефективна особистість, яка отримала в тій чи іншій сфері кращі за інших результати, є успішною. Кожна особистість з народження має певні таланти, розкриття яких робить її щасливою і дає можливість стати успішною. Тому з самого народження кожна людина зорієнтована на успіх і лише неправильна її самореалізація породжує дисгармонію в професійному та особистому житті. Центральним поняттям сучасної ділової людини є успіх.

Відповідно до розуміння суті самоменеджменту кожна людина вибудовує власну ієрархію завдань самоуправління. Для одного головне – це уміти стримувати негативні емоції, для іншого – привчити себе до порядку на робочому столі. У середовищі менеджерів найчастіше звертають увагу на такі завдання самоуправління:

- аналіз ефективності використання часу,
- аналіз ефективності використання грошей,
- визначення пріоритетів,
 - система планування,
 - організаційні принципи розкладу дня,
 - організація робочого місця,
 - самомотивація

Не можна не взяти до уваги той факт, що зміни в повсякденному житті і в управлінській сфері зокрема підвищують вимоги до управлінського персоналу, його професіоналізму, навчання та перепідготовки. Організації не можуть взяти на себе розвиток всіх навичок у всіх менеджерів. Як зазначили М. Вудкок і Д. Френсіс це призвело б до виснаження ресурсів організації і підризу її стабільності. Тому підтримка свого постійного зростання і розвитку стає необхідністю кожного менеджера. Цю задачу і виконує самоменеджмент.

Самоменеджмент не є тотальним обмеженням і контролюванням власних емоцій і дій. Щоб бути здатним керувати собою, тобто самостійно ставити перед собою цілі і мотивувати себе до їх досягнення, важливо розуміти себе. Тоді керувати означає дозволяти чи не дозволяти поведінці здійснюватись і повторюватись. Прагнення пізнати себе і зрозуміти властиве для людини, яка самовдосконалюється. Тому, самоменеджмент – це вияв самовдосконалення і форма самовизначення людини.

ЗАСОБИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Розметова І.Ю., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрямок підготовки «Менеджмент»

Науковий керівник: к. е. н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК Баценко Л.М.

Поняття «мотивації» трактується як одна із функцій управління. Під ним слід розуміти процес свідомого й доцільного впливу на трудову поведінку людей. Мотивація – це сукупність чинників, які зумовлюють поведінку людей. Мотивування праці – це вид управлінської діяльності, який забезпечує процес спонукання до діяльності людини, що спрямована на досягнення цілей і особистих цілей організації.

Зарубіжні та вітчизняні вчені виділяють мотиваційних велику кількість чинників, а саме: гроші, кар'єра, зростання, слава, визнання, самовираження та самореалізація. Безумовно, гроші є найбільш очевидна і найбільш часто використовуваним засобом для стимулювання персоналу. З одного боку, вони є потужним засобом мотивації, а з іншого можуть виступати чинником демотивації.

В умовах, що склалися в Україні на нинішньому етапі її розвитку, проблема мотивації персоналу набула важливого значення, оскільки вирішення завдань, які стоятимуть перед суспільством, можливе лише за умови створення основи належної мотиваційної, здатної спонукати до ефективної діяльності працівників підприємств.

Засоби мотивації праці об'єднуються в п'ять відносно самостійних напрямків: матеріальне стимулювання, поліпшення якості робочої сили, вдосконалення організації праці, залучення персоналу в процесі управління та не грошове стимулювання.

Вдосконалення організації праці містить ставлення цілей, розширення функцій працівника, збагачення праці, виробничу ротацію, застосовування гнучких графіків, поліпшення умов праці. Збагачення праці припускає надавання людині такої праці, яка б давала можливість росту, творчості, відповідальності, самоактуалізації, включення в його обов'язки деяких функцій планування і контролю за якістю основної, а інколи й суміжної продукції.

Мотивація передбачає формування та реалізацію такої моделі основних вдосконалення, засобів мотивації персоналу, яка містила б дві групи чинників мотиваційних: базові засоби мотивації, до яких належать такі, що задовольняють здебільшого потреби першого рівня і мотивації додаткові засоби, що забезпечують можливість реалізації духовного та інтелектуального потенціалу працівника.

Базовими засобами є вдосконалення механізму матеріального заохочення, модернізація системи оцінки праці, формування системи активізації персоналу. Додатковими засобами є розвиток корпоративної стратегії, вдосконалення корпоративного стилю, моральне стимулювання, удосконалення системи комунікації, поліпшення системи планування професійної кар'єри.

Людина – соціальна істота, а значить, почуття співпричетності здатне викликати психологічне задоволення від роботи, воно дозволяє усвідомити себе як особистість. Задоволеність роботою – це результат мотивуючих і підтримуючих факторів. Підтримуючі фактори: гроші, умови, інструменти для роботи, безпека, надійність. Мотивуючі фактори: визнання; кар'єрний ріст, досягнення, відповідальність і повноваження.

Отже, важливою особливістю функції сучасного менеджменту є підвищення ролі «мотивування» в діяльності менеджера, застосування найрізноманітніших форм стимулювання високопродуктивної праці.

Основними елементами є навички ефективного керівництва та здібності роботи з людьми. Для цього потрібно вміти досягнути комплекс внутрішніх спонукань учасника спільної діяльності, розібратися у різноманітності інтересів, мотивів особистості і потреб. Менеджеру необхідно знати не тільки загальні закономірності регулювання групової поведінки, а й вміти пізнавати психологічні особливості поведінки індивіда.

Найбільш важливими сучасними методами мотивації персоналу є наступні: аналіз реальних потреб працівників; створення системи винагород; визнання заслуг підлеглих; надання «відгулів» за працю над нормою; поліпшення умов праці працівника; надання можливості для кар'єрного зростання, переведення у більш престижний підрозділ; розширення повноваження працівників, надання можливості для участі в прийнятті рішень. Я вважаю, що правильне впровадження даних методів мотивації принесе успіх і підвищить продуктивність праці.

Проте завжди потрібно мати на увазі, що швидко люди до всього звикають, бонуси і починають все здаватися звичними. Тому важливо залишати завжди щось про запас, постійно вигадувати нові засоби для заохочення працівників.

Список використаної літератури.

1. Хміль Ф. І. Основи менеджменту: Підручник. Вигляд. 2-ге, К.: Академвидав, 2007. – 576 с.
2. Мурашко М. Менеджмент персоналу: Навчально-практичний посібник/ Микола Мурашко, – 2-ге вид., стереотип.. – К: Знання, 2006. – 311 с.

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ

Паливода В.І. студ. 3 курсу ЕіМ, напрямку підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник :к.е.н., доцент Баценко Л.М.

Інформаційні технології дозволяють досліджувати та взаємопов'язувати складові ділянки діяльності організації між собою. Вони розвиваються надзвичайно швидкими темпами і захоплюють все ширші сфери діяльності таким чином, що будь-яка конкурентоспроможна діяльність в майбутньому не може бути сформована без детального аналізу можливостей застосування інформаційних технологій. Звідси і випливає, що одним з важливих компонентів будь-якої управлінської діяльності повинна стати інформаційна інфраструктура, яка підтримується сукупністю інформаційних ресурсів та програмно-апаратних засобів обчислювальної техніки та зв'язку. Будь-яка сучасна інформаційна система функціонує саме на базі певних інформаційних та предметних технологій. Важливо розуміти, що інформаційні технології безпосередньо підтримують практично всі аспекти менеджменту в таких функціональних областях, як бухгалтерський облік, фінанси, управління трудовими ресурсами, маркетинг і управління виробництвом.

Аспекти розвитку та впровадження інформаційних технологій в сучасності досліджувалися у працях таких вчених, як В.О.Шамрай, В.І. Кривенко, С.В. Мельниченко, а в працях В. О. Матюхіна та І. В. Огірко відображено побудову інформаційних систем і технологій.

Сучасні інформаційні технології, які базуються на професійному використанні інформаційного ресурсу, дають змогу менеджерам ефективно діяти, мінімізуючи ризик, розглядаючи цілі та перспективи подальшого розвитку інформаційних технологій.

Розробки інформаційних систем менеджменту просуваються вперед досить успішно, використовуючи останні досягнення в галузі технологій інформаційних систем та комунікацій. Завдяки цьому інформаційні системи менеджменту стали задовольняти зростаючі вимоги менеджерів до забезпечення інформацією. Головними критеріями в оцінці інформаційних систем стали достовірність, своєчасність, повнота та корисність інформації для прийняття рішень. Розвиток інформаційних систем, використовуваних як в економіці, так і в менеджменті зокрема, як для автоматизованого розв'язання окремих економічних задач, так і для автоматизації процесів управління різного рівня, відбувається відповідно до змін у складі забезпечувальної частини ІС та її функціональних можливостей.

Метою створення інформаційних систем є забезпечення інформаційної підтримки менеджерів при прийнятті ними рішень. Обмеження при розробці інформаційних систем менеджменту можуть бути обумовлені як зовнішніми, так і внутрішніми причинами. Зовнішні обмеження містять у собі правові питання, побажання споживачів і потреби постачальників. До внутрішніх обмежень відносять витрати по розробці ІСМ, доступність робочої сили, напрямку політики фірми та технічних характеристик комп'ютера.

В сучасних умовах управлінська діяльність виступає одним з найважливіших факторів функціонування і розвитку організацій. Тому, безумовно, така діяльність повинна бути найбільш ефективною. А для забезпечення ефективності можна використовувати чимало методів, одним з яких є використання сучасних інформаційних технологій. Існує чимало різновидів засобів обробки інформації, але всі вони призначені для пришвидшення передачі інформації, як в кількісному, так і в якісному аспектах, а це, в свою чергу, впливає на покращення управлінської діяльності на підприємстві.

Так, застосування сучасних засобів зв'язку та обробки інформації у повсякденній роботі менеджерів дозволяє значно скоротити витрати на рутинну та малоефективну роботу і підвищити результативність ділових переговорів. Застосування інформаційних систем менеджменту надає можливість розглядати проблеми управління організацією у взаємопов'язаному комплексі і підняти ефективність праці менеджерів на якісно новий рівень.

Інформаційні технології забезпечують:

- Підвищення ефективності функціонування та зростання мобільності керівного та адміністративно-управлінського персоналу;
- Зростання інформаційного забезпечення осіб, що приймають відповідальні рішення;
- Підвищення якісного та інтелектуального рівня культури персоналу і організації в цілому;
- Вчасну та повну інформованість про можливості нових інформаційних технологій з метою їх вдосконалення.

Отже, сучасні інформаційні технології міцно увійшли в наше життя. Застосування їх стало буденною справою, хоча ще зовсім недавно робоче місце, обладнане комп'ютером, було великою рідкістю. Інформаційні технології відкрили нові можливості для роботи і відпочинку, дозволили багато в чому полегшити працю людини.

Інформаційна технологія - це комплекс взаємозалежних, наукових, технологічних, інженерних засобів, що вивчають методи ефективної організації праці людей, зайнятих обробкою і зберіганням інформації.

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Ільченко І.В. студ. 6 курсу ФЕМ, спец. "Менеджмент організацій і адміністрування"
Науковий керівник: к.е.н., Харченко Т.М.

В умовах ринку підприємство стикається з безліччю непередбачуваних факторів, що викликає необхідність відмови від твердої системи планування й переходу до гнучкої системи її діяльності. Реалізація такого шляху пов'язана з розробленням стратегії діяльності організації, у якій визначаються головні цілі й завдання, їх ресурсне й фінансове забезпечення, шляхи й методи досягнення цілей і вирішення проблем, що виникають.

Організація як суб'єкта ринкових відносин повинна самостійно визначити стратегічні цілі й тактичні завдання, що забезпечують досягнення задуманого. У цьому керівництву фірми може допомогти стратегічне планування. Стратегічне планування являє собою особливий вид практичної діяльності людей — планової роботи, що полягає у розробленні стратегічних рішень (у формі прогнозів, проектів програм і планів), що передбачають висування таких цілей і стратегій поведінки відповідних об'єктів управління, реалізація яких забезпечує їх ефективне функціонування у довгостроковій перспективі, швидку адаптацію до мінливих умов зовнішнього середовища.

Стратегічному плануванню властиві такі характерні риси [1, с. 22]:

- спрямованість у середньострокову й довгострокову перспективи (на період більше одного року);
- орієнтація на вирішення ключових цілей, відмінних для планової системи, від досягнення яких залежить її виживання, соціально-економічний прогрес;
- органічне ув'язування намічених цілей з обсягом і структурою ресурсів, що потрібні для їх досягнення, причому як тих, що є, так і тих, які будуть створені у плановій перспективі;
- урахування впливу на плановий об'єкт численних зовнішніх факторів, що здійснюють на нього позитивний або негативний вплив і розроблення заходів, які у максимальному ступені послабляють їх негативний вплив або нейтралізують їх дію або які використовують позитивний вплив цих факторів для успішного вирішення стратегічних завдань планової системи; адаптивний характер, тобто здатність передбачити зміни зовнішнього і внутрішнього середовища планового об'єкта і пристосувати до них процес його функціонування.

Стратегічне планування, яке розглядається як процес практичної діяльності відповідних суб'єктів управління, має свій зміст, що охоплює його сутність, прояв сутності і процедури розроблення стратегічних прогнозів, проектів стратегічних програм і планів [2, с. 15].

Розробка стратегії компанії - це цілий комплекс робіт певного характеру. Сюди входять такі ключові елементи, як аналіз ринку і наступна його сегментація незалежно від розміру компанії. По-перше, кожна компанія повинна періодично аналізувати ринок своєї продукції і продукції конкурентів. По-друге, необхідний аналіз власної конкурентоздатності з врахуванням того, що існують інші виробники аналогічних виробів, випускаються товари заміники, існує загроза появи нових конкурентів. Обов'язково потрібно враховувати ринкову владу постачальників або споживачів по методиці Майкла Портера. Далі повинен йти системний аналіз переваг, недоліків, можливостей, загроз компанії на існуючих сегментах ринку (SWOT - аналіз). Після цього можна здійснювати портфельний аналіз, а потім відповідати на питання, що виробляти і що пропонувати на ринок.

Таким чином, на сьогодні головною особливістю стратегічного планування є те, що топ менеджмент особливу увагу став віддавати стратегічному плануванню; цьому сприяє, перш за все, розвиток корпоративної культури. Звичайно, в українських компаніях існують свої особливості стратегічного планування і управління. По перше, керівників багатьох компаній хвилює питання, як оцінювати місткість ринку (складність оцінки виникає переважно тому, що більшість ринків мають значний сегмент бізнесу, що знаходиться в "тіні"). Друга проблема стратегії - це дефіцит і навіть відсутність повної і достовірної статистичної інформації. Ще одна особливість стратегічного управління і планування і українських компаніях - це повальне захоплення брендингом. Але все таки головна відмінність українських компаній від закордонних є в тому, що останні мають довгострокові стратегії свого розвитку. Ведучі світові транснаціональні корпорації взагалі будують подібні плани на строк до п'ятдесяти років. В Україні, навпаки, рідко зустрічаються навіть такі компанії, котрі розробляють стратегію свого розвитку більше, ніж на п'ять років. Основними причинами цього є неоформленість ринкових відносин, нестабільність діючого законодавства, а також незавершеність процесу реформування власності компаній.

Література:

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. Інформаційно-аналітичні матеріали: світовий досвід та вітчизняна практика забезпечення розвитку інноваційної діяльності : до парламентських слухань на тему // Економіст. – 2009. - №6. – С. 18-27.
2. Никифорова В. Г. Стратегічне управління людськими ресурсами: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – Одеса: Атлант, 2014. – 209 с. – с. 30.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА НА ПІДПРИЄМСТВІ

Рибалкін А.В., студ. 6 курсу ФЕІМ, спец. «МОІА»
Науковий керівник: к.е.н. Харченко Т.М.

Виробництво зерна має вирішальне значення для розвитку всіх галузей сільського господарства. Зернове господарство є основою сільськогосподарського виробництва, а рівень його розвитку – одним з найважливіших показників стану економіки країни, який безпосередньо впливає на матеріальний добробут населення.

Зерно як цінний і незамінний продукт харчування становить основу продовольчого фонду, воно необхідне для задоволення потреб тваринництва в концентрованих кормах і як важливе джерело виробництва молока, м'яса, яєць та інших продуктів. Зернове господарство постачає сировину багатьом галузям переробної промисловості і є основою функціонування і розвитку борошномельної, комбікормової пивоварної, спиртової та інших галузей.

Значний внесок у розвиток зернового виробництва, зокрема щодо розробки стратегічних аспектів зміцнення зернового виробництва в країні, структурної перебудови галузі, підвищення економічної ефективності використання земельних, матеріально-технічних і трудових ресурсів, ціноутворення, формування і функціонування ринків зерна, внесли такі вчені, зокрема: С.С.Бакай, О.Г.Білозерцев, Ю.Д.Білик, В.І.Бойко, Л.М.Худолій, О.М.Шпичак та ін.

Основне завдання управління виробництвом зерна – забезпечити інтенсивний розвиток і підвищення ефективності з метою збільшення виробництва і поліпшення якості продукції, більш повне задоволення потреб населення в продуктах харчування. Вирішення цих завдань значною мірою залежить від рівня використання досягнень науково-технічного прогресу, поглиблення зв'язків сільського господарства з усіма галузями агропромислового комплексу.

Підвищення рівня технічного забезпечення сільського господарства є матеріальною основою росту продуктивності праці. Ступінь технічної озброєності сільського господарства залежить не тільки від рівня забезпеченості сільськогосподарських підприємств тією чи іншою технікою, а також від того, наскільки повно використовуються можливості технічних засобів виробництва. Якраз у найбільш повному використанні цих можливостей і полягає один із шляхів підвищення продуктивності праці у сільському господарстві за рахунок реалізації технічних резервів.

Досягнення науково-технічного прогресу виявляється не лише у нових засобах виробництва, а й у більш досконалих способах їх використання. Тому велике значення має застосування прогресивних технологій, до яких відносять індустріальну та інтенсивну технології. Індустріальна технологія передбачає, перш за все, комплексну механізацію виробничих процесів на основі системи машин і забезпечує зростання продуктивності праці за рахунок зниження трудомісткості виробництва продукції. Інтенсивна технологія, спираючись на всі складові індустріальної, одночасно із зниженням затрат праці сприяє значному збільшенню виробництва сільськогосподарської продукції. Продуктивність праці у сільському господарстві значною мірою залежить від того, яка технологія застосовується і наскільки чітко у господарстві дотримуються її вимог. Технічний прогрес, безпосередньо виражається в збільшенні кількості і якості сільськогосподарських машин. Він виступає важливим процесом послідовної заміни живої праці роботою самої активної частини основних виробничих фондів, якими є машини та інша техніка. Високе забезпечення господарства тракторами, комбайнами і сільськогосподарськими машинами сприяє підвищенню рівня продуктивності праці в рослинництві і тваринництві. Так, застосування комплексу машин на молочних фермах дозволяє знизити трудомісткість виробництва молока більш ніж на 35 %.

Розвиток і управління зернового господарства відбувається на основі підвищення економічної ефективності виробництва зерна. За цих умов забезпечується збільшення валової і товарної продукції зернових культур, зміцнюється матеріально-технічна база галузі. Економічна ефективність виробництва зерна характеризується системою таких показників: урожайність, продуктивність праці, собівартість продукції, ціна реалізації 1 ц зерна, прибуток на 1 люд.-год., на 1 ц зерна і на 1 га посівної площі, рівень рентабельності виробництва зерна.

Продуктивність праці також у відповідній мірі залежить від фондоозброєності праці, ефективного і інтенсивного використання основних засобів. Інтенсивне використання тракторів та комбайнів, машин за рахунок скорочення їх простоїв по технічним і організаційним причинам сприяє збільшенню виробітку в розрахунку на одиницю техніки на 20 -25 %.

Таким чином, саме всі вище перераховані фактори мають великий вплив на кінцевий результат діяльності аграрного підприємства, а щоб отримати високі і економічно вигідні показники по виробництву зерна, слід приділити велику увагу удосконаленню управління виробництвом. Адже при правильному розрахунку і плануванню виробництва зерна можна отримати великий врожай та мінімальні затрати, знизити при цьому собівартість продукції.

СТРАТЕГІЧНА ЦІЛЕСПРЯМОВАНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ільченко І.В. студ. 6 курсу ФЕІП, спец. "Менеджмент організацій і адміністрування"
Науковий керівник: к.е.н., Харченко Т.М.

За сучасних умов господарювання найважливішим елементом виробничого процесу і головним стратегічним ресурсом підприємства є людина. Ефективність економіки будь-якого суспільства насамперед визначається якістю наявних трудових ресурсів та способом їх використання у виробництві. Якісне відтворення трудових ресурсів, формування і раціональне використання трудового потенціалу залежить від ефективності управління трудовими ресурсами. Зокрема, у сільському господарстві управління персоналом є важливою умовою для підвищення конкурентоспроможності підприємства, врівноваження попиту і пропозиції робочої сили, комплексного вирішення трудових проблем (продуктивність праці, її оплата і зайнятість) тощо [1, с. 7].

Проблемам забезпечення стратегічного розвитку сільського господарства та сільськогосподарських підприємств присвячено праці таких науковців як: В. Андрійчук, І. Баланюк, О. Бородіна, В. Геець, Ю. Губені, В. Юрчишин та ін. Разом з тим, сучасні економічні трансформації викликають необхідність відповідного наукового забезпечення щодо удосконалення управління персоналу підприємства та його стратегічного цілеспрямовування.

Стратегія управління персоналу - це складова стратегії підприємства, яка являє собою довгострокову програму дій та порядок розподілу пріоритетів підприємства стосовно управління людськими ресурсами і формування трудового потенціалу, яка спрямована на забезпечення ефективного і раціонального використання трудових ресурсів з метою досягнення поставлених цілей.

На думку багатьох учених [2], аграрне підприємство слід розглядати, по-перше, як відкриту систему, яка пов'язана з зовнішнім середовищем певним комплексом взаємовідносин, а, по-друге, як штучну систему, створену людиною заради її власних інтересів, передусім - спільної праці. Тому, доцільно взяти до уваги основні характеристики стратегічного управління персоналу сільськогосподарських підприємств, якими є: по-перше, організаційний рівень, оскільки розробка стратегій припускає прийняття рішень щодо ключових цілей, політики й розподілу ресурсів; їхнє формулювання, як правило, відбувається на самому верхньому рівні компанії; по-друге, цілеспрямованість, бо стратегії орієнтуються на потреби компанії й концентруються на її ефективності; у зв'язку з цим люди розглядаються насамперед як ресурси, що потребують управління для досягнення компанією своїх стратегічних цілей; по-третє, комплексність, оскільки стратегії по суті мають характер узагальнюючих схем, які одночасно припускають широту охоплення, ситуаційну обумовленість і інтеграцію всіх елементів. Вони включають комплекс цілей і дій у галузі людських ресурсів, які повинні бути адекватними умовам зовнішнього оточення, взаємопідтримуючими й синергетичними; по-четверте, розподіл ролей - з вищевказаного випливає, що процес створення стратегій в основному є відповідальністю лінійних менеджерів, а персонал відіграє лише допоміжну роль; по-п'яте, просування й компенсаційні схеми, які забезпечують визнання й фінансове заохочення високоефективних працівників.

І як висновок, доцільно акцентувати увагу щодо перспектив розвитку стратегічного управління трудовими ресурсами в Україні. Для того щоб створити умови для вищесказаного, на нашу думку, необхідно: по-перше, створення інформаційного поля в бізнес середовищі для формування стратегічного мислення (проведення бізнес-форумів та бізнес-семінарів для обміну досвідом між підприємствами, які використовують стратегічне управління та підприємствами, що розвиваються); по-друге, наявність спеціалістів HR-менеджерів, здатних розробляти та впроваджувати стратегію - це робота системи освіти; по-третє, залучення іноземних інвестицій, створення умов для розвитку бізнесу, удосконалення податкової системи - це все можливе лише при економічній стабільності, яка створюється державою. Сталий розвиток держави ґрунтується на стратегічному мисленні державних урядовців, а розвиток підприємства - на стратегічному управлінні і, перш за все, трудовими ресурсами, як основними носіями людського та інтелектуального капіталу. Отже, стратегічне управління персоналу повинно бути основним критерієм економічного успіху сучасного підприємства та одним з найважливіших напрямків його діяльності.

Література:

1. Гончарук Т.П. Теоретичні аспекти управління використанням трудових ресурсів аграрних підприємств / Т.П. Гончарук // Формування ринкової економіки: Збірник наукових праць. Спец. вип. «Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики». - К.: КНЕУ, 2007. - Т. 1. Ч. 1. - С.149-151. - с. 150.
2. Никифорова В.Г. Стратегічне управління людськими ресурсами: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. - Одеса: Атлант, 2014. - 209 с. - с. 30.

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ У СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Усик А.А., студ. 3 курсу ФЕіМ, напр. підг. «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК Баценко Л.М.

У сучасній Україні не вистачає практичного досвіду впровадження нових інструментів у сфері управління персоналом та підприємством загалом. Одним із сучасних методів вдосконалення системи управління, а саме управління часом є тайм-менеджмент. Класиками теорії тайм-менеджменту вважають Ф.У. Тейлора, К. Макхэма, М.Х. Мескона. У наш час ця проблема досліджується науковцями з різних країн, і вже запропоновано багато методів управління часом.

Тайм-менеджмент – це система управління часом, яка включає в себе ряд елементів, які у сукупності дають значне скорочення часу, необхідного для здійснення різних виробничих процесів. Використання тайм-менеджменту, як і будь-якого іншого інструменту у системі управління персоналом на підприємстві, потребує дотримання певної послідовності дій та процесів для отримання очікуваних результатів. Тому, можна виділити основні напрямки через які здійснюється управління часом:

- постановка мети;
- планування;
- прийняття рішень;
- реалізація та організація з розстановкою пріоритетів;
- контроль за досягненням мети і виконанням плану.

Встановлення пріоритетів можливо кількома способами. Зокрема, принцип Ейзенхауера, широко застосовуваний на практиці, передбачає розподіл завдань на 4 групи за двома векторами: терміновість та важливість: I група – термінові важливі, які необхідно виконувати самому і негайно; II група – термінові неважливі, які, незважаючи на терміновість, необхідно тим не менш делегувати підлеглим, якщо їх рішення не вимагає спеціальних знань і навичок; III група – не термінові важливі завдання. Їх необхідно вирішувати самому, в жодному разі не допускаючи, щоб вони ставали строковими; IV група – нетермінові неважливі. Від завдань цієї групи слід відмовитися взагалі.

Щоб досягти успіху, необхідно чітко знати, яку мету ви перед собою поставили.

А для досягнення мети необхідне планування, яке дозволить знайти коротший шлях, сконцентрувати увагу на найбільш важливих справах, встановити реальні терміни виконання. Основний секрет особистої ефективності керівника – правильний розподіл робочого часу. А це неможливо без планування. Відоме правило «10:90» свідчить, що 10% часу, витрачені на планування свого часу, економлять 90% робочого часу.

Основні правила планування робочого часу:

1. Необхідною умовою ефективного планування робочого часу є складання плану у письмовій формі. Доречним є вислів «Найгостріша пам'ять тупіша найтупішого олівця».
2. При плануванні великих завдань слід передбачати їх виконання невеликими частинами. Саме тому, що при виконанні великих і непростих завдань результат віддалено в часі, людям властиво їх уникати або надовго відкладати. Тому рекомендується використовувати систему або піраміду відомого американського вченого та державного діяча Франкліна. Коли він стикнувся з браком часу, то придумав свою систему. Суть її в тому, що глобальне завдання подрібнюється на підзавдання. Візуально цю систему можна зобразити у вигляді сходянкової піраміди, а процес її використання – як процес будівництва цієї піраміди.

Делегування повноважень – один із головних способів економії часу керівника. Важаємо, щоб розвантажити керівника та змотивувати людей потрібно передати відповідальність працівникам організації. Для цього необхідно чітко поставити цілі та визначити критерії їх досягнення.

Обираючи інструментарій для створення ефективної системи управління часом необхідно враховувати власні особистісні особливості. Адже, усі люди різні, і важливо усвідомити, що в області тайм-менеджменту не існує єдиного правильного рішення, яке підійде абсолютно кожному.

Отже, для ефективного управління своїм часом необхідно визначити головні причини втрати часу та шляхи для їх подолання. На нашу думку, саме завдяки ефективному управлінню своїм часом людина стає цілеспрямованою, впевненою у своїх силах, дисциплінованою, самоорганізованою, досягає успіхів як на роботі, так і в особистому житті. Тому, оволодіючи тай-менеджментом керівник повинен вивчити саме механізми формування індивідуальної технології, що будуть відповідати характеру працівника, його темпераменту та роду занять.

Список використаної літератури:

1. Архангельский Г. А. Тайм-менеджмент / Г. А. Архангельский, С. В. Бехтерев : под ред. Г. А. Архангельского. – М. : Маркет ДС, 2010. – 288 с.
2. Горбачев А. Г. Тайм-менеджмент. Время Руководителя: 24+2 / А. Г. Горбачев. – М.: Издательский дом «ДМК-пресс», 2007. – 128 с.
3. Трейси Брайан. Результативный тайм-менеджмент: эффективная методика управления собственным временем / Брайан Трейси : [пер. с англ. А. Евтеева]. – М. : СмартБук, 2008. – 79 с.

БЕНЧМАРКІНГ ЯК МЕТОД КОНКУРЕНТНОГО АНАЛІЗУ

Сідакова О.В., студ. 3 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник : к.е.н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК Баценко Л.М.

Бенчмаркінг як система заходів включає комплекс засобів і інструментів, що дозволяють знаходити, оцінювати та реалізовувати всі переваги досвіду роботи фірм-конкурентів. Новизну до цього поняття внесли бізнес-консультанти, що наймаються фірмами всіх форм і розмірів для того, щоб вони пояснили, як зробити так, щоб їх доходи не відставали від доходів інших фірм. Родоначалниками бенчмаркінгу вважають японців, які навчилися ідеально копіювати чужі досягнення. Вони ретельно досліджували європейські і американські товари і послуги, щоб виявити їх сильні і слабкі сторони, а потім випускали щось подібне за нижчою ціною.

Бенчмаркінг в тому вигляді, в якому він відомий нам сьогодні, був розроблений в США в сімдесятих роках, але його основні концепції були відомі значно раніше. Дослідження наукових методів організації праці проводив ще Фредерік Тейлор (Frederick Taylor) в кінці дев'ятнадцятого століття. Вони також можуть вважатися основами концепції бенчмаркінга.

Сам термін «бенчмаркінг» походить від англійського слова benchmark («стандарт»). У загальному сенсі «benchmark» — це щось, що володіє певною якістю і здатністю бути використаним як еталон при порівнянні з іншими предметами. Бенчмаркінг є систематичною діяльністю, направленою на пошук, оцінку і навчання на кращих прикладах ведення бізнесу.

Останні зміни у філософії менеджменту указують на підвищену увагу до конкуренції. Зміни, що відбуваються з часом, у філософії менеджменту відображають конкурентне середовище, що змінюється. У 50-х роках, коли попит був більший від пропозиції, до завдань менеджменту входило лише встановлення кінцевих критеріїв і відстежування процесу їх досягнення. Проте вже в 90-х роках пропозиція значно перевищувала попит і науковці почали замислюватися про те, як випередити показники конкурента у виробничих і маркетингових «процесах».

Бенчмаркінг - це процес знаходження і вивчення найкращих з відомих методів ведення бізнесу.

Застосування бенчмаркінгу полягає в чотирьох послідовних діях:

- розуміння деталей власних бізнес-процесів,
- аналіз бізнес – процесів інших компаній,
- порівняння результатів своїх процесів з результатами аналізованих компаній
- впровадження необхідних змін для скорочення розриву.

Бенчмаркінг може здатися схожим на конкурентний аналіз, хоча насправді він є більш деталізованим, формалізованим і упорядкованим, ніж підхід конкурентного аналізу.

Яких результатів може очікувати компанія, що прийняла рішення про використання бенчмаркінгового підходу? Насамперед компанія буде точно знати, що вона робить і наскільки добре вона це робить. По-друге, буде досягнуто фокусування організації на кращому зовнішньому досвіді. Культура підприємницької діяльності в організації буде орієнтована на такі цінності, як здатність робітників до навчання, підвищення власного потенціалу, що, у свою чергу, слугує поштовхом для розвитку організації. У підсумку компанія зможе зміцнити свою конкурентну позицію, а також досягти підвищення ступеня задоволеності покупців.

За результатами опитувань, проведених провідними українськими школами бізнесу, було з'ясовано, що найбільш ефективним джерелом одержання цінних ідей і знань керівники українських компаній вважають не консультантів або навчальні програми шкіл бізнесу, а бесіди з колегами і знайомство з досвідом інших підприємств. Тому і не дивно, що методологія бенчмаркінгу стає дедалі популярнішою. Опора на відпрацьований і перевірений практикою досвід сприяє зниженню ризику, дозволяє підприємцям уникнути багатьох помилок, скоротити тимчасові і фінансові витрати, пов'язані з набуттям власного досвіду шляхом проведення експериментів. Особливо слід відзначити, що використання бенчмаркінгу, дає можливість підприємству сформувати власну команду внутрішніх консультантів, напрацювати досвід проведення організаційних змін і, таким чином, створити базу для подальшого вдосконалення організації і управління, розраховуючи на власні сили.

Застосування бенчмаркінгу в Україні знаходиться на дуже низькому рівні. Це пов'язано з великою кількістю проблем. Серед основних можна виділити:

- недоступність бізнес-інформації та нерозвинена інформаційна інфраструктура суспільства;
- світова економічна криза;
- небажання керівників обмінюватись інформацією з конкурентами;
- низький рівень соціальної відповідальності, консерватизм й особливості менталітету;
- відсутність реальної підтримки бізнесу з боку держави;
- відсутність галузевих досліджень тощо

Отже, бенчмаркінг є важливим методом в сучасному бізнесі, з допомогою якого можна досягти значних результатів в організації власної справи, але на сучасному етапі розвитку національної економіки України це буде важко реалізувати, через наявність багатьох бар'єрів, що встановлюють державні органи.

РОЗВИТОК МЕНЕДЖМЕНТ-КОНСАЛТИНГУ

Харченко Т.М. к.е.н, доцент кафедри менеджменту в галузях АПК

Протягом останніх десятиліть у світі спостерігається стрімкий розвиток галузі управлінського консультування, що пояснюється активним пошуком інноваційних методів і технологій розвитку підприємств, прагненням знизити транзакційні витрати на розробку і впровадження управлінських інновацій. Проте сьогодні помітними стають критичні оцінки щодо ролі консультантів у процесі забезпечення довгострокового розвитку та стратегічної результативності клієнтських організацій. Відсутність усталеного теоретико-методологічного підґрунтя та обмеженість емпіричних досліджень у сфері оцінювання управлінського консультування загострюють проблему виявлення необхідних передумов ефективної взаємодії клієнтських та консалтингових організацій.

Серед фундаментальних досліджень у сфері вивчення тенденцій розвитку управлінського консультування та природи його трансформації відзначимо праці зарубіжних учених К. МакКена, М. Кіппінга, М. Фергусона, Ф. Чернявської, М. Алвессона, Т. Амбустера, Б. Блумфілда, А. Даніелі, Н. Батлера, А. Гросса, С. Канбака, Т. Кларка, М. Мох, А. Старді, Б. Корноу, Р. Фінчмана, С. Аппелембаума, Н. Ніколової. Вітчизняні вчені та практики, що виявляють інтерес до проблематики підвищення ефективності управлінського консультування, зазначають багатовекторність цієї сфери наукового пошуку та нерозвиненість у сучасних наукових працях методологічних та прикладних засад ефективної співпраці консалтингових та клієнтських організацій. Проте, спершу варто зупинитися на таких поняттях як каунселінг та коучинг.

Особливою сферою неметодичних порад консультанта з управління є каунселінг (від англ. counsel – порада). Історія консультування і починається з порад успішних керівників і підприємців минулого своїм менш досвідченим і удачливим колегам. Йдеться про героїв бізнесу, що досягли успіху та популярності, цінність їх досвіду була очевидною. Сучасний консультант за віком може бути молодшим за клієнта, може не мати свого бізнесу, проте він може давати неметодичні поради, посиляючись при цьому на таке: природну здатність до глобального мислення, до користування комплексним підходом, щоб врешті приймати мудрі управлінські рішення; власну практику в інших організаціях; середовище свого професійного співтовариства: на конференціях, семінарах, майстер-класах консультантів і, зокрема, власне каунселерів, озвучуються численні епізоди роботи один одного, висвітлюються різні підходи і варіанти рішень бізнес-проблем.

Основний продукт діяльності каунселера – так звані інтуїтивні думки, що характеризуються деякою логікою, яка, проте, не є обов'язковою та не вимагає обґрунтування. Інтуїтивні думки не пов'язані прямо з організаційною діагностикою, вони складають певне «вивчення бізнесу», тобто каунселер прагне розуміти бізнес клієнта. Каунселінг є вбудованим у систему консультування в тому сенсі, що потреба з боку керівника та одночасно інтелектуальна здатність з боку каунселера виникають стохастично, і тому окремо каунселінг не є чимось концептуальним, проте це не применшує його феноменальності.

Коучинг (від англ. coach – наставник, тренер, репетитор, інструктор) – індивідуальна робота консультанта з керівником або іншим співробітником.

Управлінське консультування – коучинг щодо організації, тобто йдеться про те ж завдання виявлення і застосування внутрішнього потенціалу: діагностика особи, виявлення прихованих, поки що не застосованих здібностей, визначення труднощів у взаємодії з оточенням, з реалізацією цілей, пошук такої її форми і шляхів самоактуалізації особи, які максимально збігалися б із розвитком справи.

Проте, для консультанта з управління коуч-консультування, як правило, означає розвиток організації через розвиток її керівника. Поле дії коучингу при цьому охоплює насамперед організаційні цінності, які можуть бути поставлені під сумнів чи почати трансформуватися в ході сумісних роздумів консультанта і клієнта.

Таким чином, розвиток менеджмент-консалтингу в Україні має бути спрямований насамперед на вирішення таких проблем: зовнішнє бізнес-середовище, що часто змінюється; відсутність інфраструктурних і суміжних ринків; слабка структуризація ринку менеджмент-консалтингу; відсутність «звички до споживання» консалтингових послуг; відсутність допомоги з боку держави, що сприяє розвитку ринку менеджмент-консалтингу в Україні; відсутність професійних стандартів практики та загальноприйнятого етичного кодексу; відсутність загального реєстру консалтингових компаній України; відсутність інституції та тренінгових програм для підвищення кваліфікації консультантів; слабка взаємодія консультантів між собою, державними і комерційними структурами, асоціаціями та об'єднаннями; низький рівень бізнес-освіти в країні; слабкий професійний та кваліфікаційний рівень консультантів тощо. Всупереч існуванню безлічі проблем як зовнішнього, так і внутрішнього характеру в Україні є всі передумови, передусім високий інтелектуальний і науковий потенціал, для розвитку управлінського консультування.

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ

Лазнева К.В. студ.3 курсу ЕіМ, напряму підготовки. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Баценко Л.М.

Тайм-менеджмент – це управління часом або мистецтво встигати, сукупність випробуваних методів роботи, які дозволяють встигати зробити більше за менший період часу.

Основне завдання тайм-менеджменту — виявлення принципів ефективного керування часом. Час не можна повернути назад, прискорити або сповільнити його біг. Нам іноді здається, що ми управляємо самим часом, але це не так: час просто є, як є в нас ті або інші завдання в житті, і часу цього в добі тільки 24 години. Реально, чим ми можемо управляти — це організацією нашої власної діяльності. Все питання в тім, щоб навчитися встигати зробити за короткий строк максимальну кількість справ, встигати зробити так, щоб за короткий проміжок часу встигнути все саме-найважливіше в житті, все, що просуває до намічених цілей.

Тайм-менеджмент як система управління часом включає в себе ряд елементів, які, будучи використаними, в сукупності дають значне скорочення часу, необхідного для здійснення різних виробничих процесів. До цих елементів відносяться, аналіз використання робочого часу, постановка цілей, які хоче досягти керівник у ході використання тайм-менеджменту, планування робочого часу, вироблення різних методів боротьби з причинами нераціонального використання часового ресурсу. Однак, незважаючи на таку досить струнку систему тайм-менеджменту не слід сприймати його як аксіому, тому, що кожна людина є єдиним, хто може вирішити для нього проблему раціонального використання часу найкращим чином і тому найбільш ефективним є особистий тайм-менеджмент, який у кожному окремому випадку індивідуальний.

Для вирішення проблем, пов'язаних з раціональним використанням робочого часу існує безліч методик, що мають загальну назву «тайм-менеджмент». Однак не можна сказати, що тайм-менеджмент - це така суворя сукупність правил, дотримуючись яких людина зможе максимально раціоналізувати свій робочий день і робочий час своїх підлеглих. Тайм-менеджмент - це сукупність загальних методів і рекомендацій, і для кожної людини і організацій слід підбирати їх окремо, індивідуально.

Першим кроком будь-якого керівника, який серйозно зайнявся цією проблемою, повинен стати аналіз використання часового ресурсу. Аналіз використання часу допоможе виявити тимчасові втрати, показати сильні та слабкі сторони практикується робочого стилю. Такий аналіз просто необхідний, якщо не відомо, на що взагалі витрачається час, не відомо, скільки часу вимагає виконання тих чи інших справ, не відомо, які чинники стимулюють або обмежують працездатність.

Існують певні базові принципи управління своїм часом, усвідомлення і застосування яких дозволить зробити ваше життя більш приємним та організованим. Планування робочого часу - це, мабуть, найголовніше правило тайм-менеджменту. А в ідеалі планувати необхідно не тільки робочий, але й особистий час. Будь-яка успішна людина управляє своїм часом, інакше вона просто не змогла б добитися успіху. У кожної людини є свої пожирачі часу - це ті чинники, які не приносять ніякої користі, але при цьому віднімають значну кількість часу з Вашого життя. Зараз найчастіше це соціальні мережі, Інтернет, комп'ютерні ігри, телевізор, для когось - балаканина по телефону, куріння і т.д. Ще один важливий принцип тайм-менеджменту - вміння правильно розставляти пріоритети. Найкраще розділяти всі завдання, які стоять перед Вами, за двома напрямками: терміновість і важливість. Існує так званий Закон Парето, який говорить про те, що 20% відсотків дій приносять 80% результату, і, навпаки, 80% витрачених зусиль приносять лише 20% результату. Певною мірою його можна застосувати і до управління часом. Сутність цього методу тайм-менеджменту полягає в тому, що необхідно вміти фільтрувати непотрібні і малоефективні завдання і дії, яких, згідно з правилом Парето, аж 80%, і концентрувати свою увагу і зусилля на тих 20%, які здатні забезпечити максимально ефективний результат.

При плануванні робочого часу найскладніші завдання необхідно ставити на початок дня, а потім рухатися до кінця дня в міру спадання складності.

Теорія тайм-менеджменту говорить про те, що не можна починати нову справу, не закінчивши стару. Звичайно, це не відноситься до тих ситуацій, коли виконання одного завдання вимагає тривалих простоїв у роботі.

Якщо одночасно хапатися за кілька складних справ - це суттєво знизить якість їх виконання, і збільшить загальний час вашої роботи у порівнянні з виконанням всіх завдань по черговості.

Проаналізувавши дослідження провідних науковців та менеджерів зробимо висновок, що існує різне безліч факторів, що впливають на використання робочого часу нераціонально, неефективно. І боротися з цим доводиться не тільки на робочому місці, а й поза його рамками. Управління робочим часом є не тільки завданням керівника, а навіть в більшій мірі не його завдання, а справа кожного працівника окремо і організації в цілому.

РОЛЬ КОНФЛІКТІВ В МЕНЕДЖМЕНТІ

Угнівенко Г. І., студ. 3 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК Баценко Л. М.

Конфлікт - це зіткнення протилежно спрямованих, несумісних одна з одною тенденцій (потреб, інтересів, ціннісних орієнтацій, соціальних установок, планів тощо) у свідомості окремо взятого індивіда, в міжособистісних взаємодіях та міжособистісних стосунках індивідів чи груп людей.

Виникнення конфліктів є об'єктивним і неминучим явищем. Адже життя – це постійний діалектичний процес виникнення проблем та їх наступного вирішення. Якщо у стосунках між людьми проблем не виникає, тоді наявним є факт “застою”, відсутності розвитку. Взаємовідносини людей, у яких відсутні конфлікти, поступово згасають. Конфлікти, в свою чергу, породжують відповідальність і небайдужість, стимулюють оновлення і поліпшення стосунків між людьми. Тому проблема, здебільшого, полягає не в наявності самого факту конфлікту, а в тому, який характер він носить – деструктивний чи конструктивний – і яким чином розв'язується.

Англійський вчений М. Спенсер вважав конфлікт «неминучим явищем в історії людського суспільства і стимулом соціального розвитку». Роль конфліктів та їх регулювання в сучасному суспільстві на стільки велика, що наприкінці ХХ ст. виділилася спеціальна область знання – конфліктологія.

Найчастіше виникають такі чотири типи конфліктів:

- внутрішньоособистісні (інтраперсональні), які виникають на рівні однієї особистості (наприклад на рівні безпосередньо викладача або студента);
- міжособистісні (інтерперсональні), які виникають між двома особистостями (наприклад між двома студентами);
- внутрішньогрупові (інтрогрупові), які виникають всередині групи, зокрема між конкретною особою і групою;
- міжгрупові (інтергрупові), які виникають між соціальними групами, причому як всередині організації, так і за її взаємодії з оточенням (наприклад, між двома підрозділами в організації).

В основі будь-якого конфлікту лежить ситуація, що включає або суперечливі позиції сторін з будь-якого приводу, або протилежні інтереси, бажання, прагнення опонентів. Якщо до того ж ситуація є загрозою для досягнення поставленої мети хоча б одному з учасників взаємодії, то виникає конфліктна ситуація.

У розвитку конфлікту розрізняють три стадії – передконфліктну, конфліктну й після конфліктну ситуації. У свою чергу кожна стадія розбивається на фази.

Актуальним питанням у вивченні конфліктних взаємодій між сторонами соціально-трудових відносин на сьогоднішній день є аналіз та визначення причин конфліктів, тому що вони є тим пунктом, навколо якого розгортається конфліктна ситуація. Рання діагностика конфлікту повинна бути в першу чергу спрямована на пошук його реальних причин, що дозволить здійснювати соціальний контроль за поведінкою найманих працівників на передконфліктній стадії.

Причини, що викликають конфлікти, вельми різноманітні, але всі вони обумовлені об'єктами трудових спорів. В достатній мірі їх можна звести до таких:

- обмеженість ресурсів, що підлягають розподілу;
- взаємозалежність завдань, невірний розподіл відповідальності;
- відмінності у цілях, цінностях;
- низький рівень комунікацій, незбалансованість робочих місць;
- недостатня мотивація тощо.

Успішне вирішення конфліктів вимагає володіння сукупністю засобів, форм і методів вирішення, уміння поєднувати їх різновиди відповідно до реальних умов. Під вирішенням трудового конфлікту розуміють процес управлінського впливу на перебіг трудового конфлікту з метою виявлення причин його виникнення та негативних наслідків. Такий погляд не заперечує можливості вирішення конфлікту природним шляхом, оскільки «управлінський» вплив факторів на перебіг конфлікту в цьому разі матиме випадковий характер. Вирішення не розглядається як деякий незалежний процес, що стоїть над трудовим конфліктом. Це – власне завершальна стадія конфліктного процесу. Вирішення здійснюється або через зміну об'єктивної ситуації, або ціною психологічної перебудови суб'єктивного образу ситуації, що слалася у ворогуючих сторін.

Таким чином, роль успішного управління конфліктами в системі менеджменту є досить вагомою, оскільки сприятливий психологічний клімат в колективі є запорукою концентрації на головній меті існування суб'єкта господарювання.

КОУЧИНГ ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

Заболотна Т.М., ст. викладач кафедри менеджменту в галузях АПК

На думку експертів з управління персоналом, прямі вказівки погано сприймаються підлеглими. Частіше за все вони не розуміють, що від них хочуть, або підсвідомо виступають проти виконання певного доручення. Домогтися максимального ефекту, даючи завдання, керівник зможе, якщо його персонал сам усвідомить важливість справи. Усвідомлення при цьому полягає в розумінні ситуації, зібраності, сприйнятті тих фактів та інформації, які можуть стосуватися справи, і обов'язковому пошуку нових можливостей у досягненні поставлених цілей.

Проте ефективною діяльністю працівника буде лише за умов відчуття ним відповідальності, яка базуватиметься не на підзвітності, а на можливості вільного вибору рішення. Підзвітність, як відомо, передбачає покарання, що викликає у працівника захисну реакцію, яка негативно впливає на усвідомлення. Вказівка керівника про те, що працівник несе відповідальність за виконання завдання, не рівнозначна почуттю відповідальності, яке у працівника має бути сформованим.

Формуванню саме такого почуття у підлеглого сприятиме застосування керівником коучингу. Відмінність коучингу від традиційного менеджменту визначається стилем спілкування з підлеглими. Традиційний менеджмент досягає мети шляхом прямого контролю. На відміну від нього коучинг для досягнення мети використовує авторитет керівника та його вміння підвести підлеглого до виконання поставленого завдання. При цьому керівник-коуч створює психологічні передумови, що підвищують усвідомлення поставленого завдання та ролі підлеглого у процесі діяльності, формують відповідальність за отримані результати.

Коучинг (coaching) – термін, який з'явився на початку 90-х років минулого століття у Великобританії. Його пов'язують з ім'ям Джона Уйтмора, бізнесмена і консультанта. В короткому оксфордському словнику слово «coaching» визначається як «наставляти, тренувати, надихати».

Сутність коучингу, як метода управління персоналом, полягає в формуванні та приведенні в дію системи мотивацій працівника, розкритті його потенціалу з метою максимізації продуктивності та ефективності діяльності. Метою коучингу є допомога співробітнику в самостійному вирішенні проблеми. У багатьох ситуаціях коуч взагалі не дає нових знань, але допомагає повірити в себе і використати власні резерви по-новому, щоб досягти бажаних результатів. Якщо менеджери управляють за принципами коучингу, то вони водночас забезпечують і виконання роботи з вищою якістю, і розвиток персоналу.

Як особливий вид підтримки працівника, коучинг сприяє вирішенню таких задач, як: постановка конкретних цілей та оптимальне їх досягнення; виявлення складних ситуацій через «розплутування клубка» проблем; підвищення продуктивності в будь-якій діяльності (на робочому місці, у спілкуванні, у сім'ї тощо); одержання задоволення від своїх дій; розробка відповідальних рішень і нових стратегій у досягненні результату. Досвід Великобританії, Скандинавських країн, Нідерландів, які випереджають, навіть, США в застосуванні коучингу, як основного стилю менеджменту, підтверджує, що він може стати мовою спілкування для багатьох менеджерів.

Основною відмінною рисою коучингу є те, що керівник-коуч допомагає працівнику знайти власне рішення, а не вирішує проблему за нього. Застосовується коучинг в будь-якому бізнесі – від виробництва комп'ютерів до роздрібної торгівлі, від сфери обслуговування до фінансових послуг. Багато великих консалтингових фірм, які використовують цей метод, визнають, що їх рекомендації сприймаються краще тоді, коли вони даються в стилі коучингу, ніж просто у вигляді припису.

Коучинг можливий за умов, якщо працівник здатний приймати та реалізовувати самостійні рішення. Інакше кажучи, людина повинна мати право приймати рішення (або впливати на них) і відповідати за результат. Підхід «роби, як я говорю» або «роби відповідно до процедури» рідко сприяє відповідальності виконавця за кінцевий результат і розвитку його творчості. В умовах рутинної роботи це можна припустити, однак якщо від співробітників очікується висока результативність, а завдання, які перед ними постають, нові та амбіційні, тоді необхідний підхід із позицій коучингу.

В якості коуча (персонального тренера) керівникові легше працювати з динамічними цілеспрямованими людьми, допомагаючи їм зрозуміти, чого вони дійсно хочуть. При цьому він не виступає в експертній позиції стосовно заявленої проблеми, не вирішує її за працівника, а лише створює такі умови (шляхом «потрібних» запитань та конструктивного зворотного зв'язку), в яких працівник самостійно приймає найбільш зважені та конструктивні рішення. Коуч вміє робити виклик і допомагає працівникові брати на себе відповідальність за зроблений вибір. Як особистий тренер, коуч допомагає зважувати альтернативи та ресурси, готувати план дій, підтримує працівника у процесі реалізації плану. У працівника з'являється можливість інакше оцінити своє ставлення до того, що відбувається, з огляду на множину чинників, що часто залишаються поза його зором.

Отже, коучинг дозволяє встановити ясні, конкретні та вимірювані цілі, визначити пріоритети та досягти результату, надає можливість навчити іншого більшому, ніж знаєш і вмієш сам. Коучу зовсім не обов'язково бути експертом у сфері проблеми, але він повинен бути експертом у тому, як допомогти іншим у розкритті власних можливостей.

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – МЕНЕДЖМЕНТ МАЙБУТНЬОГО

Ярошенко В.О., студ. 3 курсу ФЕiМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: старший викладач Заболотна Т.М.

Досить тривалий час об'єктом менеджменту був майже незмінний виробничий процес, чітка і водночас стійка номенклатура продукції. Однак економіка будь-якої країни не стоїть на місці. А отже в процесі свого розвитку вона вимагає інтенсивної інноваційної діяльності, зменшення циклу впровадження інновацій, поліпшення організаційної структури введення інноваційних продуктів, ефективної та швидко реагуючої системи менеджменту, а також постійних нововведень на всіх стадіях виробництва.

В економічній літературі «інновація» інтерпретується по-різному. Тлумачення наукового терміну «інновація» представлено в дослідженнях Б.Санто, Л.Даниленко, Т.Коваленко, І.Шумпетера, С.Мірошник, В.Самохіна. За І.Шумпетером, інновація – це нова науково-організаційна комбінація виробничих факторів, які мотивовані підприємницьким духом. Б.Санто ж вважає, що інновація – це такий суспільний техніко-економічний процес, який шляхом практичного застосування ідеї та винаходів призводить до створення кращих за властивостями виробів та технологій.

На сучасному етапі економічного розвитку інноваційний управлінський підхід є найбільш перспективним як для окремих господарських суб'єктів, так і для економіки країни в цілому. Управління інноваційним процесом перетворюється в невід'ємну складову діяльності сучасного підприємства, що охоплює організацію та стимулювання інноваційної діяльності, планування, реалізацію інноваційних процесів. А здатність впроваджувати продукт науково-технічного прогресу стає найважливішим фактором забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у глобальному конкурентному середовищі.

Система менеджменту, у такому випадку, покликана виконувати низку інноваційних завдань, які передбачають: зниження витрат, поліпшення якості продукції, виведення на ринок нових товарів та послуг, формування вдосконаленої системи збуту, оновлення і створення нових виробничих систем, поєднання гнучкості та адаптивності дрібного виробництва з високим рівнем ефективності та з високою продуктивністю масового виробництва. Крім того, інноваційний менеджмент передбачає розроблення і реалізацію стратегії і тактики боротьби за лідерство на основі концентрації зусиль і ресурсів на найперспективніших напрямках розвитку техніки та технології, підпорядкування діяльності всіх підрозділів виробничих систем режиму складного відтворювального конвеєра нововведень. Проблема у виконанні таких завдань полягає в тому, що вони іноді є суперечливими, а можливо навіть, виключають одне одного. Але узгоджене вирішення цих завдань забезпечує поступальний, ефективний розвиток підприємства, його економічну стійкість.

Для виконання досить широкого спектру завдань інноваційний менеджмент, як апарат управління інноваціями, передбачає створення певної ієрархічної організаційної структури. До складу такої структури входять спеціалізовані підрозділи управління, керівники різних рівнів, які наділяються повноваженнями на прийняття та реалізацію відповідних управлінських рішень і несуть відповідальність за їх результати. Реалізація завдань інноваційного розвитку повинна в такому випадку передбачати удосконалення чинної та розробку нової нормативно-правової бази щодо забезпечення ефективного захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності, утворення промислово-фінансових груп, науково-технічних центрів, технополісів, технопарків; застосування у високотехнологічних виробництвах програмно-цільових методів економічного управління. Звичайно, навіть при ідеальній системі інноваційного менеджменту реалізувати всі поставлені перед ним завдання не завжди вдається. Тому необхідно направляти інвестиційну політику на ті технології, по яким вже є перші напрацювання. А потім вже поступово реалізовувати інші поставлені завдання.

До основних функцій, які відображають зміст інноваційного менеджменту як процесу, належать: прогнозування, планування, організація, координація, мотивація і стимулювання, контроль. Кожна із цих функцій спрямована на певну сферу діяльності для забезпечення вирішення поставлених завдань та уникнення появи проблем у майбутньому, пов'язаних саме з інноваційною діяльністю. При цьому різноманітність діяльності з управління інноваційними процесами може бути представлена у вигляді певних функцій в ланцюзі: ідея-наукові дослідження-розробки-проекування-виробництво-реалізація інновацій.

Отже розробка сучасних технологій, продукції та злагоджена і чітко організована система інноваційного менеджменту дозволяють збільшити прибутки кожного підприємства, тим самим покращуючи економічний стан та підвищуючи конкурентоспроможність не тільки самого підприємства, а й країни в цілому. Прискорення інноваційного процесу шляхом вдосконалення та підвищення рівня інноваційного менеджменту є найважливішою складовою державної політики кожної країни. Адже саме інноваційне управління значною мірою визначає становище країни на міжнародній арені, стабільність національної економіки та положення на світовому ринку. Тому, на наш погляд, перше, що потрібно зробити на даному етапі економічного розвитку, це приділити значну увагу інноваціям та системі управління ними.

ПЛАНУВАННЯ ЯК УМОВА ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРА

Усик А.А., студ. 3 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник: старший викладач Заболотна Т.М.

Організація праці менеджера щільно пов'язана з організацією всіх процесів управління в підлеглому йому колективі та істотно впливає на успіхи управління в цілому. Адже менеджер є центральною фігурою управлінського апарату, від результативності його праці залежить діяльність всієї системи управління на будь-якому підприємстві. Як професійний управляючий, менеджер постійно знаходиться в колі стихійного перебігу подій, що може привести до втрати здатності відрізнити головне від другорядного, прогавити за низкою конкретних ситуацій більш фундаментальну проблему. Перебуваючи, по суті, у ролі генерального диспетчера, такий менеджер внаслідок великої завантаженості не виконує своїх прямих обов'язків. Залишаються невирішеними перспективні проблеми, а це, в свою чергу, породжує багато нових поточних питань, якими доводиться постійно займатися.

Нерідко буває й так, що менеджери надають великого значення проблемам і питанням перспективного характеру. При цьому свою працю вони організовують не завжди раціонально, що не дає можливості бути на керованих об'єктах, особисто зустрічатися з підлеглими керівниками підрозділів та іншими працівниками. Крім того, їм постійно бракує часу для підвищення особистої кваліфікації, через що перспективні завдання, якими вони опікуються, вирішуються не найкращим чином. Через нестачу часу менеджери іноді подовжують свій робочий день до 10, 12 і навіть 13 годин.

Важливою умовою раціонального використання робочого часу менеджера є планування його особистої роботи. В особистому плані роботи менеджер визначає завдання, що стоять перед організацією; питання, які потребують вирішення; посадових осіб, які готуватимуть необхідні інформаційні матеріали; строки виконання визначених питань. Окремо формулюється зміст завдань, які буде вирішувати менеджер особисто, порядок їх виконання, визначається система контролю і напрямки координації зусиль. Складання такого плану не викликає труднощів. Головне полягає у правильному виборі форми своєї участі у рішенні завдань, організації взаємодії окремих виконавців і налагодженні взаємозв'язків з іншими організаціями зовнішнього середовища.

План повинен чітко визначати час роботи з документами, приймання відвідувачів, перебування у структурних підрозділах, участь у зборах акціонерів і трудового колективу, проведення нарад з підлеглими та ін. Розробка такого плану створює нормальний ритм роботи апарату управління, забезпечує черговість виконання завдань, дає можливість виділити час для творчої роботи, інноваційної діяльності, підвищення своєї кваліфікації. Діючи в такий спосіб менеджер компетентно і завчасно може займатись постановкою і рішенням стратегічних питань, продуктивно працювати. У плані точно визначається строк виконання роботи і час, необхідний для цього.

Успішна діяльність організації можлива лише за умови, що планування в ній здійснюється цілеспрямовано. Проте керівництво багатьох організацій через зайву самовпевненість не приділяє належної уваги розробці плану і тому змушене удаватися до «вольового» керування, що призводить до аврального режиму роботи. Цілі таких керівників, як правило, змінюються щоденно, і їхній спосіб роботи яскраво демонструє, як не потрібно реалізовувати план.

Якщо у менеджера немає особистого плану роботи, то в колективі виникає психологічне напруження, що призводить до неякісного виконання завдань, знижуючи результативність управлінської праці. Планування особистої роботи менеджер має сприймати не тільки як складання порядку роботи, а й визначення часу її виконання, строків її початку та закінчення. При цьому треба враховувати всі майбутні види робіт, порівнювати необхідний для роботи час з плановим фондом часу в загальному бюджеті робочого часу. Крім того, варто взяти до уваги, що роботи, які виконує менеджер особисто, слід поділяти на періодичні, такі, що повторюються, і такі, що раптово виникають.

Після складання плану треба проявити уміння і наполегливість у його виконанні, забезпечити необхідний контроль за виконанням планів іншими управлінськими ланками. Контроль виконання плану особистої роботи і завдань виконавцями повинен бути регулярним і послідовним. Це дисциплінує самого менеджера і його підлеглих, сприяє ефективному використанню робочого часу, підвищенню якості управління організацією.

Отже, планування особистої роботи – складний і багатогранний процес, в якому менеджеру необхідно комплексно вирішувати багато завдань, здійснювати певні розрахунки, прогнозувати ситуації. При плануванні скорочується час на виконання посадових обов'язків, організовується цілеспрямована діяльність, зменшуються шанси бути захопленим поточними подіями. Крім того, планування особистої роботи менеджера постає єдиним засобом формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей; воно полегшує пошук кращих і більш ефективних шляхів досягнення цілей підприємства; виявляє і встановлює зони потенційних проблем і несподіваних наслідків. При цьому воно забезпечує підґрунтя для оцінки витрат і розробки бюджетів, календарних планів і ресурсів, виступає основою для контролю, дозволяє передбачити обставини, які варто враховувати при досягненні цілей як організаційних, так і особистісних.

БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Зеленська Я.В., студ.3 курсу ЕіМ, напр.. «Менеджмент»

Науковий керівник : к.е.н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК Баценко Л.М.

Бренд-менеджмент – це діяльність, що ґрунтується на стратегічній орієнтації підприємства та має спрямованість на забезпечення прихильності споживачів, стійкості конкурентних позицій та довготривалого успіху підприємства. Його метою є розвиток та зростання вартості основного нематеріального активу підприємства – капіталу бренду. Тобто бренд-менеджмент на підприємстві виконує завдання забезпечення стійкого довгострокового попиту на продукцію; надання бренду додаткової цінності; формування стійкої бази для розширення бренду шляхом диференціації продукції; створення можливостей виходу на нові ринки; і, в кінцевому результаті, підтримання відповідного рівня прибутковості.

Предметом бренд-менеджменту виступає система виробничих відносин, яка скеровує управління виробництвом на задоволення потреб споживачів за рахунок створення ланцюга «виробник-споживач», кожна ланка якого сприяє збільшенню цінностей для кінцевого споживача. Відповідно об'єктами бренд-менеджменту є бренд, споживач та підприємство.

Основною метою формування стратегії розвитку бренду є досягнення конкурентних переваг, тому стратегію розвитку бренду доцільно формувати крізь призму основних стадій бренд-менеджменту як процесу управління.

На першому етапі визначається ставлення споживачів до бренду, що дає змогу встановити тип споживача, на який орієнтується бренд; мотиви, якими керуються споживачі при придбанні бренду; інформація про погляди споживачів на конкуруючі бренди. Другий етап передбачає визначення індивідуальних особливостей продукції, насамперед її неповторності та унікальності, на рівні споживчих переваг. Третій – визначення потенціалу бренду з метою побудови його активу. Четвертий – це визначення ідентичності бренду, що дає змогу встановити напрямок його розвитку. П'ятий етап – вибір прийнятної бренд-стратегії, яку пропонуємо здійснювати за трьома критеріями відповідності: ринковому середовищу; ресурсам підприємства; споживчій аудиторії.

Стадії просування бренду

- 1.Дослідження потреб споживачів.
- 2.Прийняття рішення про створення бренду.
- 3.Визначення характерних особливостей і споживчих переваг продукції.
- 4.Розробка позиціонування та концепції торгової марки.
- 5.Розробка нейма, салогана.
- 6.Дослідження та експертна оцінка щодо вибору найвдалішого салогана.
- 7.Розробка корпоративного символу.
- 8.Розробка дизайну етикетки, упаковки, тари, пляшки, тощо.
- 9.Пробний продаж продукції та оцінка його результативності.
- 10.Створення програми подальшого просування бренду (багатоканальний маркетинг, інтернет-реклама, веб-аналітика, соціальні медіа)
- 11.Збір інформації про погляди споживачів на існуючі давно конкуруючі на ринку бренди.

Сукупний брендинг - важлива стратегія розвитку, що працює на майбутнє. Бренди майбутнього повинні направляти свої зусилля на стимулювання творчої активності споживачів, «розважаючи» їх і в той же час гарантуючи незмінну надійність і якість. В концепції бренду повинна бути могутня емоційна складова, яка апелює до життєвих цінностей цільової групи покупців. Краще всього, якщо ці цінності не зазнають впливу з боку моди та кон'юнктури. Наприклад, лозунг компанії Apple "думай інакше" ("think different") спрямований на людей, які прагнуть думати інакше, ніж основна маса.

Однак не слід забувати, що, перш за все, успішний бренд завжди повинна підтверджувати висока якість товару чи послуги, що випускає чи надає компанія. Якість має відповідати очікуванням споживача. Емоційна складова, ідея товару, реклама – це все добре, але без якості бренду немає і система бренд-менеджменту втрачає свою ефективність. клієнтів, партнерів.

Головна відмінність торгівельної марки від бренду: торгівельна марка - поняття юридичне, бренд - поняття маркетингове, воно відображає сприятливе відношення великої групи покупців. Брендом може стати лише та торгівельна марка, яка викликає довіру і розташування до себе, бажання купувати саме її. Україна характеризується низьким рівнем бренду, але за дослідницькими даними він підвищується.

Як висновок можна сказати, що підприємствам України слід спрямовувати зусилля бренд-менеджерів на розвиток комунікативних зв'язків, тобто на аналіз зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей організації, що передбачає не лише спрямованість на ринок товарів і отримання прибутку, але і отримання зворотної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень щодо виробничих процесів, фінансових та маркетингових заходів, правового захисту бренду, стратегічних орієнтирів організації.

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО РИНКУ

Стоволос Н.Б., к.е.н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК

У країнах ЄС обсяг і характер державного регулювання сільського господарства значною мірою визначаються САП і спрямовані на підтримку певного рівня закупівельних цін, субсидування експортних поставок, обмеження виробництва окремих видів продукції. Крім того, у країнах ЄС функціонують національні системи субсидування.

Крім того, аграрна політика ЄС використовує для регулювання сільськогосподарського ринку такий інструмент, як квотування. Сутність його в тому, що підтримка цін на продукцію веде до її надвиробництва, тому вводяться квоти на виробництво її певних видів (молоко, цукор, спирт, крохмаль) з метою збереження високого рівня внутрішніх цін, недопущення надвиробництва, а також зниження витрат з бюджету ЄС. Можна визначити певні недоліки квотування в ЄС на прикладі молока і виділити такі моменти:

1. Точно витримати квотовані обсяги не вдається, і надвиробництво молока щорічно досягає 20-30 %, що вимагає додаткових витрат бюджету на закупівлю зайвої продукції.

2. Квоти виділяють усім виробникам, а не найефективнішим, що означає нераціональне використання праці, землі і капіталу в сільському господарстві й, відповідно, робить держави ЄС бідніше.

3. Відбувається спекуляція квотами. Окремі підприємства розвивають інші виробництва і здають свої квоти на молоко в оренду або продають їх. Тим самим відбувається капіталізація квоти за аналогією з землею й капіталом.

4. За рахунок підтримки цін і квотування внутрішні ціни на продукти в ЄС зростають.

Загалом цілі, поставлені реформою САП, можна поділити на три групи:

1. Скорочення витрат з бюджету ЄС, яке спричинено переважно зовнішніми чинниками тиску та поточними борговими проблемами.

2. Підвищення безпечності продовольства. Це питання має як внутрішньополітичне значення (забезпечення високої якості харчів в ЄС), так і зовнішньоекономічне значення (протидія лобюванню з боку США генетично-модифікованої продукції). Відповідно до порядку денного реформ очікується, що у перспективі САП має приділяти більше уваги підвищенню якості продовольства, гарантуванню його безпечності, підтримці високого життєвого рівня сільського населення, охороні навколишнього природного середовища, забезпеченню гідних умов утримання худоби та птиці.

3. Сприйняття реформ населенням ЄС.

Наразі здійснення САП відбувається через низку взаємопов'язаних інструментів, які Європейська Комісія групує у два основні «стовпи» (pillars). Перший «стовп» включає спільну організацію ринків (через такі заходи, як експортні субсидії, підтримка ринкових цін, зберігання продукції, митний тариф) та пряму підтримку фермерів (через такі заходи, як єдиний платіж на площу земель; єдиний платіж на ферму; платежі, які частково пов'язані з рівнем виробництва та додаткові платежі). Більше того, пряма підтримка надається фермерам лише за умови дотримання ними умов перехресної відповідності, що є переліком вимог щодо добробуту тварин, утримання земель у належному стані та збереження довкілля. Другий «стовп» САП передбачає розвиток сільської місцевості (зокрема, заходи щодо забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору та лісництва, збереження довкілля та сільських ландшафтів, підвищення якості життя в сільських місцевостях та диверсифікації сільської економіки). Обидва «стовпи» пов'язані через принцип модуляції, що передбачає поступове скорочення розміру прямих платежів та спрямування вивільнених коштів на розвиток сільської місцевості.

Так, наприклад, система субсидування у Фінляндії припускає підтримку тільки прибуткових господарств, і при цьому зі збільшенням прибутковості фермера розмір субсидії прямо пропорційно знижується, тобто існує непряма підтримка менш прибуткових господарств. Фермери Франції одержують субсидії на підвищення ефективності виробництва, поліпшення умов життя, на підтримку родючості земель, компенсаційні виплати за роботу в районах з несприятливими природними умовами.

Аналіз екологічної спрямованості розвитку АПК в країнах далекого зарубіжжя дозволив розподілити їх на дві групи в залежності від ролі державної підтримки в розвитку галузі. А саме: перша група – країни зі значним рівнем цієї підтримки (США, країни ЄС, Японія, Норвегія); друга група – країни, в яких стратегія розвитку АПК ґрунтується на принципах лібералізації аграрної політики і зменшенні рівня державного протекціонізму (Нова Зеландія, Австралія).

Дослідження й аналіз досвіду закордонних країн показали розмаїтість підходів щодо виробництва органічної продукції і управління галуззю в цілому, а також різний рівень державного впливу на її розвиток.

Загальносвітові тенденції розвитку ринків сільськогосподарської продукції обумовлюють необхідність прискорення процесів реформування аграрного сектору України з метою розвитку органічного виробництва як екологічно безпечного.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Крючковенко О.О., студ. 5 курсу ФЕiМ, спец. «Менеджмент організацій та адміністрування»
Науковий керівник к.е.н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК Баценко Л.М.

Прискорення інтеграційних процесів України у світовий економічний простір вимагає застосування комплексу сучасних підходів стратегічного управління підприємствами, які направлені на посилення власних конкурентних позицій на ринку. Успішна діяльність підприємств в нових умовах передбачає необхідність ретельного вивчення ринку, внесення змін до товарного асортименту, проведення гнучкої цінової політики, реорганізацію закупівельної та збутової діяльності, перебудови організаційних структур управління. Характерні умови господарювання, які ґрунтуються на дії законів ринку та конкурентної боротьби, змушують українських підприємців швидко адаптуватись до змін ринкового середовища, уникати необґрунтованого ризику, приймати стратегічні управлінські рішення щодо використання всіх наявних ресурсів. Управління підприємством, зокрема стратегічне управління витратами є саме тією сферою діяльності щодо взаємодії макро- і мікроекономічних процесів, які формують економіку підприємства та забезпечують його економічну самостійність та конкурентоспроможність.

Трансформаційна економіка України визначила негативні аспекти формування агропромислового комплексу регіону: штучний відрив фінансової системи від сільськогосподарського виробництва, недосконала кредитна та податкова політика, низька платоспроможність сільськогосподарських товаровиробників, висока кредиторська заборгованість з основної діяльності підприємств, обмежений обсяг їх обігових коштів. За роки здійснюваної аграрної реформи помітно знизилися не тільки фінансові, а й якісні чинники економічної ефективності виробництва в цілому та ефективності управління витратами у сільськогосподарських підприємствах.

Стратегічне управління витратами підприємства є одним із головних шляхів забезпечення розвитку сільськогосподарського підприємства та підвищення конкурентоспроможності його продукції. Управління витратами можна визначити як взаємопов'язаний комплекс робіт, які формують і впливають на процес виникнення та поведінку витрат під час здійснення господарської діяльності й спрямовані на досягнення оптимального їх рівня у всіх підсистемах підприємства. Метою стратегічного управління витратами є довгострокове забезпечення економічної ефективності підприємства за умов впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на рівень та поведінку витрат, оскільки ці чинники можуть мати як позитивний, так і негативний вплив.

Перейшовши на застосування методики CVP-аналізу при управлінні витратами, підприємства одержать вагомий аналітичний інструментарій, необхідний для раціонального розподілу дефіцитних фінансових ресурсів серед вже наявних та запланованих видів сільськогосподарської продукції. При цьому, в менеджерів буде більше часу, щоб своєчасно диверсифікувати виробничу діяльність, або, навпаки, звузити її до монокультурної спеціалізації, що в умовах тривалих виробничих циклів в АПК є перевагою в конкурентному ринковому середовищі. Крім того, сільськогосподарські підприємства, впроваджуючи систему «CVP» в операційну діяльність, значно знизять ймовірність настання негативних обставин, пов'язаних із надвиробництвом продукції та наслідковим неконтрольованим входженням у «зону» збитків.

Одним із практичних напрямів запровадження інновацій у сільському господарстві, направлених на зменшення собівартості виробництва одиниці продукції, є використання нових сортів рослин та порід тварин. Для збільшення валових зборів зернових у досліджуваному нами СВК «Перше травня» доцільно використовувати високоврожайні сорти, що не тільки збільшують урожайність, а і сама продукція є більш якіснішою. Так, застосування нового сорту озимої пшениці на площі посіву 350 га дозволить збільшити урожайність культури з 27,3 до 53 ц/га, що при незмінних витратах раніше використовуваних ресурсів та додаткових витратах на насіннєвий матеріал у розмірі 450 грн./га дасть змогу отримати додатково 9896 ц зерна. Економічний ефект від даного заходу становитиме 350,2 тис. грн.

Формування моделі стратегічного управління витратами необхідне не тільки для забезпечення стабільності та економічного розвитку підприємства у конкурентному ринковому середовищі, а і досягнення його стратегічної мети. Аналіз ефективності моделі стратегічного управління витратами необхідно здійснювати за збалансованою системою показників. Побудова схеми показників оцінки ефективності стратегічного управління витратами має ґрунтуватися на аналізі стратегічних цілей і моделей поведінки підприємства на ринку, а також на аналізі загального ланцюжка цінностей та ланцюжка формування цінностей всередині підприємства. Найчастіше для оцінки ефективності управління використовують фінансово-економічні показники, такі, як: приріст доходу або прибутку, рівень рентабельності виробництва, темпи зниження витрат, дисконтовану суму чистого грошового потоку, рентабельність власного капіталу підприємства тощо.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Куриленко Л. Ю., студ. 6 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Баценко Л. М.

Система розвитку персоналу кожного підприємства є його прерогативою для підвищення рівня рентабельності та досягнення високих ринкових позицій. За умов зростаючої ролі людського чинника у виробничому процесі, одним із найважливіших завдань сучасних систем управління є розвиток різноманітних здібностей працівників з метою забезпечення високого рівня конкурентоздатності та прибутковості вітчизняних суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим, виникає потреба у розробці нових підходів до прийняття рішень, а також новітніх ефективних технологій, засобів і методів професійного розвитку персоналу підприємства.

Вирішення практичних проблем, пов'язаних з управлінням розвитком персоналу вимагає, перш за все, проведення ґрунтовних теоретичних досліджень у даній галузі. Згідно положень економічної енциклопедії, менеджмент (від англ. manage – управляти) – наука про управління сучасним підприємством, установою, основним змістом якої є комплекс наукових принципів, методів стимулювання та організаційних важелів впливу на дії людей, використання різноманітних ресурсів з метою досягнення тактичних і стратегічних цілей організації. В свою чергу **розвиток** — це специфічний процес зміни, результатом якого є виникнення якісно нового, поступальний процес сходження від нижчого до вищого, від простого до складного. Відповідно розвиток персоналу – це сукупність організаційно-економічних, соціальних та педагогічних методів, форм і заходів служби управління персоналу організації в сфері професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу.

Проаналізувавши всі складові наведемо власне тлумачення, управління розвитком персоналу – це сукупність способів, прийомів та методів впливу, спрямованих на виявлення та розкриття потенційних можливостей працівника на основі розширення компетенцій, підвищення якісних характеристик персоналу з метою досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку організації. Управління розвитком персоналу включає такі аспекти: навчання; підвищення кваліфікації і перепідготовку; планування кар'єри; формування й підготовку кадрового резерву.

Оскільки управління розвитком персоналу здійснюється під впливом різноманітних чинників, то для підвищення його ефективності особливого значення набуває класифікація даних чинників за різними ознаками. Найбільш поширеною в економічній літературі є класифікація чинників за: мірою спільності, урегульованістю, способом впливу, характером впливу, значенням чинників та їх економічним змістом.

За ознакою спільності чинники поділяються на загальні та одиничні. Загальні чинники поширюються на весь процес управління розвитком персоналу, а одиничні – властиві окремим елементам даного процесу. За мірою урегульованості чинники поділяються на регульовані (керовані), тобто такі, що характеризують якість роботи колективу; умовно нерегульовані – підлягають впливу лише частково з боку об'єкта управління; нерегульовані – ті, на які суб'єкт управління не може вплинути.

На жаль, вище представлені чинники сьогодні використовуються незначною частиною вітчизняних підприємств, позаяк потребують значних затрат фінансових ресурсів. Більшість українських суб'єктів господарювання не приділяють достатньої уваги процесам розвитку персоналу та схильються до залучення «готової» робочої сили необхідної кваліфікації, або ж здійснюють навчання персоналу безпосередньо у процесі роботи чи «за необхідністю». Тобто, навчання відбувається спонтанно, хаотично і лише в тих випадках, коли це вкрай необхідно. Такий підхід є невиправданим, оскільки не дає можливості налагодити ефективної системи управління розвитком персоналу. Для підвищення творчої активності персоналу, керівникам підприємств доцільно організовувати навчання співробітників, розкривати приховані знання персоналу певним чином стимулювати співробітників. До стимулювання співробітників можна віднести: інвестиції в поліпшення умов праці та безпеки; медичного страхування співробітників; заходи для співробітників, що включають зовнішню і внутрішню комунікації, проведення різних культурно-масових заходів, спортивних змагань, конкурсів та оглядів художньої самодіяльності. Проведення корпоративних спортивних заходів допомагає згуртувати колектив не тільки в спортивну команду, а й в команду в бізнесі, а також підвищує соціальну активність персоналу. Велика увагу потрібно приділяти збереженню здоров'я працівників, програмам діагностики та лікування співробітників. Такий підхід відображатиме загальне розуміння підприємства, що працівник повинен бути захищений усім пакетом соціальних зобов'язань і, відповідно, це позначиться на зростанні та стабілізації компанії.

Отже, управління розвитком персоналу повинно розкривати приховані знання персоналу, розширювати межі цих знань, змінювати відносини між людьми і, тим самим, збільшувати людський капітал, який сьогодні є найціннішим ресурсом організацій, визначати рівень його конкурентоспроможності і забезпечувати зростання показників продуктивності праці.

ЗЕМЕЛЬНІ ПРАВОВІДНОСИНИ У ФГ «СВИСТУНЕНКА»

Бойко А. С., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. "Менеджмент"
Науковий керівник: к.е.н., доцент Баценко Л.М.

Для України, яка стала на шлях ринкової економіки, сільське господарство має особливо велике значення тому, що воно є однією з найбільших галузей народного господарства.

Планово-розподільча система, яка була панівною в економіці країни впродовж тривалого періоду, а також виключно державна власність на землю виявились неспроможними забезпечити нормальне функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах переходу до ринку.

Майже у всіх сільськогосподарських підприємствах, земля знаходиться не у власності, а у спільному користуванні.

Питання, що стосуються регулювання земельних відносин широко розкриті в працях Д. Бабміндри, Ю. Білика, А. Даниленка, О. Євграфова, М. Ковальського, П. Макаренка, А. Мартина, Л. Новаковського, С. Поважного, А. Третьяка, О.А. Бугуцького, В.Г. Андрійчука, В.І. Шияна та ін. Саме результати їх досліджень мають значний вплив на формування наукової думки і впровадження напрямів дій щодо удосконалення земельних відносин.

Відповідно до Розділу 4 ст.12 Закону України "Про фермерське господарство" земля фермерського господарства можуть складатися із:

— земельної ділянки, що належить на праві власності фермерському господарству як юридичній особі;

— земельних ділянок, що належать громадянам - членам фермерського господарства на праві приватної власності;

— земельної ділянки, що використовується фермерським господарством на умовах оренди.[1]

Фермерські господарства, як і інші сільськогосподарські товаровиробники, за умов ринкових відносин все більше використовують землі для одержання прибутку, забезпечення своєї аграрної підприємницької діяльності.

Так і ФГ «Свистуненка І.М.», яке здійснює свою діяльність працює на землях, які взяті в оренду і становлять 192,9 га землі. Одна з головних проблем даного підприємства – це недостатня забезпеченість землями, для більш прибуткової діяльності.

Питання щодо земельних відносин завжди є визначальним у будь-якій економічній системі. Сучасні земельні відносини в Україні мають певні особливості. Перш за все, наявність великої кількості землевласників внаслідок розпакування земель. Наслідком є те, що основою залучення землі до сільськогосподарського обороту стали орендні земельні відносини. Ефективність аграрного виробництва залежить від організації орендних земельних відносин. Завдяки одержанню орендодавцями відповідної орендної плати досягається їх матеріальна підтримка.[2]

Обов'язками фермерського господарства та його членів є: забезпечення використання земельних ділянок за їх цільовим призначенням; додержання вимог законодавства про охорону довкілля; сплата податків та зборів; не порушення прав власників суміжних земельних ділянок та землекористувачів; недопущення зниження родючості ґрунтів та зберігання інших корисних властивостей землі; надання відповідним органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування інформації про стан і використання земель та інших природних ресурсів; дотримання санітарних, екологічних та інших вимог щодо якості продукції; дотримання правил добросусідства та встановлених обмежень у використанні земель і земельних сервітутів; збереження геодезичних знаків, протиерозійних споруд, мереж зрошувальних і осушувальних систем.

Отже, дослідивши дане питання можемо говорити про те що, земельні відносини у сільському господарстві значною мірою є рентними відносинами. На певних етапах розвитку суспільства земельні відносини, можуть виступати стимулюючим фактором у подальшому розвитку продуктивних сил, тоді виникає потреба в удосконаленні запровадженні нових норм земельного права.

Вважаємо, що необхідно провести нову земельну реформу, але перед цим необхідно створити відповідно нову правову базу, яка буде включати цілий ряд законодавчих, інших нормативно-правових актів, та інших документів. В першу чергу зацікавленими повинні бути селяни. Хоча в наш час прийнята земельна реформа створює сприятливі умови для соціального захисту сільського населення, селяни можуть отримувати орендну плату за передані в оренду свої земельні часті. Та все ж більшість власників самостійно встановлюють частку виплат кожному з пайовиків.

Список використаної літератури

1. Закон України "Про фермерське господарство" від 19 червня 2003 р. // Відомості Верховної ради України -2003.
2. Земельні правовідносини в Україні. Практ. посіб. у запит. та відп. /Авт.-упоряд.: Врублевський О.С. – К.: 2007, - 252 с.

ПРОБЛЕМИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Полозун Л.С., студ. 2 курсу, ФЕІМ, напрям підготовки: «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц.. Замора О.М.

Дослідження проблем інвестування економіки завжди перебуває в центрі уваги, оскільки інвестиції є найважливішим засобом забезпечення соціально-економічного розвитку економіки країни, структурних зрушень у народному господарстві, забезпечення технічного прогресу, інноваційного розвитку та підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макrorівнях.

При ефективному використанні інвестицій країна може компенсувати нестачу внутрішніх інвестиційних ресурсів, підвищити ефективність виробництва та конкурентоспроможності вітчизняної продукції завдяки введенню новітніх технологій та аналізу прогресивного досвіду управління інших країн світу. Саме інвестиції здатні вирішити проблему недостатності власних грошей як джерела фінансування; залучення їх виводить країну на світові ринки, допомагає вийти із кризи та налагоджує зв'язки зі світовою економікою. Без збільшення іноземних інвестицій в Україну, національна економіка не зможе покращити свій стан та ефективно увійти в сучасну світову господарську систему. Саме тому дослідження сучасного стану іноземного інвестування в економіку України набуває особливої актуальності. На сьогоднішній день Україна потребує значних інвестицій в економіку держави, але через ряд недоліків та нестабільну політичну ситуацію в країні, інвестиції з кожним роком скорочуються. Можна відмітити, що за останні роки обсяг інвестицій зменшується, а саме в 2014 році прямі іноземні інвестиції склали 45,9 млрд. дол. США, у 2013 році 58,16 млрд. дол. США, це на 12,26 – млрд. дол. США менше, ніж у 2014р.

Аналіз статистичних даних Державної служби статистики України показав, що у період з 2002 по 2014 рр. на десятку основних країн-інвесторів приходилося, як правило, 70-80 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій. Перелік цих країн протягом досліджуваного періоду залишався майже незмінним: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Великобританія, Франція, Віргінські острови, Швейцарія, Італія. Винятком є тільки США, на які у 2002 р. приходилося більше 17% іноземних інвестицій, тоді як у наступні роки надходження акціонерного капіталу з цієї країни майже припинилося. Така концентрація залучення інвестиційних ресурсів з невеликої кількості країн і регіонів світу (у 2013 р. 76,4 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій надійшло з країн Євросоюзу) є доволі небезпечною з точки зору одержання як довгострокових, так і короткострокових ефектів для національної економіки та інвесторів, адже будь-які зміни у стосунках з вказаними країнами негативно відіб'ються на обсягах та регулярності надходження інвестицій до загальнонаціональних та приватних проектів.

Дослідження проблем іноземного інвестування в Україні, які проводилися науковцями, аналітиками та експертами, показали, що найбільш негативно на процес іноземного інвестування в Україні впливають несприятливий інвестиційний клімат та недосконалість законодавства. Серед інших недоліків системи залучення іноземних інвестицій можна виділити обмеженість (інколи недоступність) та суперечливість інформації про об'єкти інвестицій і процес їх оформлення, відсутність системного підходу до залучення іноземних інвестицій на рівні областей, міст та районів, не врегульованість інтересів інвесторів та національної економіки тощо.

Л. Шик та Н. Скоробогатова виділяють такі фактори несприятливого інвестиційного клімату: тривала політична та законодавча нестабільність, відсутність надійних гарантій захисту від змін законодавства для іноземних інвесторів; невпевненість іноземних інвесторів у подальшому співробітництві під час економічної кризи; відсутність чіткої державної стратегії щодо заохочення інвестицій; значний податковий і адміністративний тиск: нестабільність роботи фінансової системи країни; незначні обсяги фондового ринку; темпи інфляції залишаються на значно вищому рівні, ніж у країнах Західної Європи і США; низька купівельна спроможність значної частини населення, яка зменшує можливість реалізації на внутрішньому ринку продукції, виробленої за допомогою іноземного капіталу: високий рівень корумпованості та бюрократизму в органах державної влади; невисокий рівень розвитку інфраструктури; нерівномірність іноземного інвестування у регіони країни.

Таким чином, стан інвестиційного клімату в Україні є незадовільним. Через низьку інвестиційну непривабливість та скорочення іноземних інвестицій в економіку знижується інноваційний розвиток в країні. А це в свою чергу призводить до зупинки деяких проектів енергозбереження та технологій виробництва альтернативних видів палива, призупинення розвитку ІТ-технологій та багатьох інших енергозберігаючих проектів, які на сьогодні дуже важливі для соціальної інфраструктури України.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Овчаренко І.Ю., студ. 1 курсу, ФЕІМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Волченко Н.В.

Міжнародна торгівля існувала ще в глибоку давнину, але всесвітній ринок як складова частина світового господарства склався на ґрунті міжнародного поділу праці у період зародження і розвитку капіталістичних відносин. Всесвітній (світовий) ринок – це система обміну товарами й послугами на міждержавному рівні. Залежно від напрямів торговельних потоків розрізняють експортні та імпорتنі операції.

Експорт (експорт товарів) являє собою продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. Процедура експорту із України можна умовно розділити на наступні основні стадії: реєстрація фірми-експортера як учасника зовнішньоекономічної діяльності; переговори за узгодженням комерційних, технічних і інших умов контракту; передконтрактна підготовка й підписання контракту; одержання необхідних ліцензій, сертифікатів, дозволів; підготовка товару до поставки: пакування, маркування, підготовка відвантажувальних документів; оформлення паспорта угоди; експортне митне очищення; поставка товару, на умовах, визначених у контракті відповідно до правил Інкотермс; розрахунки за поставлений товар відповідно до умов платежу.

Імпорт (імпорту товарів) – це купівля українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України (включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами). Для здійснення імпорту товарів покупець-імпортер (резидент України) повинен пройти наступні основні етапи: зареєструватися як учасник зовнішньоекономічної діяльності; підписати контракт на імпорту; одержати необхідні ліцензії, сертифікати, дозволи; оформити паспорт імпорту угоди; зробити необхідні платежі за контрактом; прийняти товар у погодженому з експортером (продавцем, нерезидентом) пункті або порту призначення; зробити митне оформлення імпортованих вантажів, понести витрати по сплаті імпортних мит, плати за митне оформлення, ПДВ.

Види зовнішньоекономічної діяльності, перелік зовнішньоекономічних операцій, здійснюваних на території України, умови й порядок їхнього здійснення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, а також перелік товарів (робіт, послуг), заборонених для імпорту й експорту, визначається законом. У зовнішньоекономічній практиці використовуються два основних методи здійснення експортно-імпортних операцій: прямий експорт і імпорту; що передбачає поставку товарів промисловими підприємствами безпосередньо іноземному споживачу або закупівлю у нього відповідних товарів, і непрямий експорт та імпорту, який полягає у продажі та купівлі товарів через торгових посередників.

В Україні зовнішньоекономічні зв'язки регулюються Законом про ЗЕД, Митним Кодексом, законами України про митне регулювання, Єдиним митним тарифом України, та міжнародними договорами України. Правове регулювання експортно-імпортних операцій суб'єктів господарювання здійснюється державою шляхом використання певних заходів, які залежно від характеру та різновиду застосованих прийомів, відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», можуть бути поділені на:

- тарифні – засновані на використанні митного тарифу;
- нетарифні – регулювання адміністративного характеру, які не пов'язані з використанням митного тарифу (квоти, ліцензії, субсидії, антидемпінгові заходи, торгові договори тощо).

У разі відсутності національних стандартів та вимог України на певний товар застосовуються відповідні міжнародні стандарти та вимоги або іноземні стандарти та вимоги, що діють у провідних країнах-експортерах зазначених товарів.

Отже, ЗЕД пов'язана із проведенням різними господарськими суб'єктами ділових операцій на закордонних ринках. У законі України „Про зовнішньоекономічну діяльність” (ст. 1), прийнятому 16 квітня 1991 р., зазначено: „Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарської діяльності заснована на взаємовідносинах як на території України, так і за її межами”. Тому очевидно, що зовнішньоекономічна діяльність включає два види ділових операцій: операції українських суб'єктів господарювання за межами України та закордонних господарських суб'єктів із різних країн в Україні.

Нами встановлено, що експорт – це продаж товарів (робіт, послуг) українськими суб'єктами ЗЕД іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивозом або без вивозу цих товарів (робіт, послуг) за митну територію України, включаючи реекспорт. У той же час імпорту – це придбання українськими суб'єктами ЗЕД в іноземних суб'єктів господарювання товарів або робіт чи послуг із ввозом чи без ввозу таких товарів (робіт, послуг) на територію України, включаючи покупку товарів, призначених для власного споживання установами й організаціями України, розташованими за її межами.

ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИХОДУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІ РИНКИ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «УРОЖАЙНА КРАЇНА»)

Вялков А.М., студ. 1 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н., доц.. Турчіна С.Г.

ТОВ "Урожайна країна" досить нова організація, яка створена в червні 2010 року. Підприємство займається вирощуванням зернових та технічних культур і входить до групи компаній ПАТ "Миронівський хлібопродукт" здійснюючи свою діяльність на території Сумської області.

Підприємство ТОВ "Урожайна країна" постійно розвивається, шукаючи нові підходи та методи для вирощування та зберігання культур. Товариство належить до тих господарств, що сповідують сучасний стиль розвитку - динамічний, високотехнологічний, інноваційний, з урахуванням ринкових особливостей та реалій ведення бізнесу і саме тому вихід на зовнішні ринки є досить актуальним для даного підприємства.

При виході на зовнішній ринок будь-який господарюючий суб'єкт обов'язково зіштовхнеться з різними видами ризиків такими як: політичний ризик, технічний, виробничий, комерційний, фінансовий, галузевий їх потрібно також враховувати. Ефективна діяльність маркетингового відділу дозволить збільшити об'єм продаж, тобто збільшити прибуток, частина якого буде розподілена на рекламу та премії, заробітні плати, решта у резерв, для подальшого розширення підприємства. При виході на зовнішній ринок потрібно буде спеціально розробити маркетингову стратегію, яка буде відповідати встановленим вимогам. Потрібно прослідкувати за статистикою збуту тієї продукції, яка займає слабкі позиції на ринку, обережно вести бізнес і в разі погіршення частково його згорнути.

В нашому випадку, досягнувши першочергової мети, а саме збільшення частки на вітчизняному ринку, ТОВ"Урожайна країна" планує вийти на зовнішній ринок. Це призведе до збільшення обсягів виробництва і, відповідно, прибутку та появи нових можливостей, робочих місць, ділових зв'язків.

Основні причини виходу на зовнішній ринок:

- підвищення престижу підприємства на національному ринку як суб'єкта міжнародних економічних відносин;
- збільшення збуту і підвищення дохідності, адже потужності підприємства перевищують потреби вітчизняного ринку;
- за кордоном більш сприятливі маркетингові можливості;
- підприємству потрібна валюта для придбання за кордоном необхідної техніки, обладнання, які або відсутні на внутрішньому ринку, або мають незадовільну якість;
- за допомогою експорту підприємство намагається задіяти вільні виробничі потужності або розширити поле своєї діяльності (збільшити посівні площі) за рахунок тих видів продукції, які мають попит за кордоном;
- досягнення економії на масштабі виробництва;
- підприємство виробляє високоякісну продукцію, що відповідає світовим стандартам якості завдяки високій кваліфікації кадрів і запровадженню прогресивних технологій;
- зменшення податкового навантаження на підприємство, адже згідно з чинним законодавством України продовольчі товари і сільськогосподарська продукція, що йдуть на експорт, не обкладаються податком на додану вартість. Це є досить вагомим аргументом на користь здійснення експортної діяльності даним підприємством;

Водночас є ряд чинників, що можуть ускладнити здійснення експортної діяльності:

- одним із важливих чинників є інфляція. Її високі темпи, що характерні для України, можуть призвести до втрати підприємством власних оборотних коштів, а разом з ними і фінансових можливостей для ефективного здійснення зовнішньоекономічних операцій, в тому числі і експортної діяльності;
- застаріла транспортна інфраструктура, що не відповідає сучасним вимогам ефективного транскордонного сполучення;
- ускладнюють експортну діяльність недостатні знання про законодавчу базу зарубіжних країн, що регулюють імпорту товарів, а також відсутність інформації про кон'юнктуру зарубіжних ринків;
- істотний негативний вплив на експорт можуть справити торговельні бар'єри країн — імпортерів, які вводяться ними не лише з метою захисту свого внутрішнього ринку, але й нерідко з політичних мотивів.

Отже, враховуючи перелічені чинники, що стимулюють і стримують експорт, можна припустити, що найкращою стратегією для підприємства ТОВ "Урожайна країна" буде використання непрямого експорту. Практика непрямого експорту найбільш поширена серед фірм-початківців експортної діяльності. По-перше, вона вимагає менше капіталовкладень, фірмі не доведеться створювати за кордоном власний торговий апарат або налагоджувати мережу контактів. По-друге, пов'язана з меншим ризиком.

МЕХАНІЗМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Охріменко В.К., студ. 1 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Дашутіна Л. О.

Сучасні процеси глобалізації світового економічного розвитку не оминають Україну, яка поступово інтегрується до міжнародної економіки. Основним суб'єктом сучасних міжнародних економічних відносин виступає підприємство як ключова ланка ринкової економіки. Зовнішньоекономічна діяльність при ефективному використанні всього комплексу сучасних форм і методів міжнародних економічних відносин здатна впливати на технічне удосконалення виробництва, підвищення продуктивності праці і якості продукції, яка виготовляється.

Незважаючи на значну теоретико-методологічну базу, досліджувані механізми стимулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації є недостатньо вивченими науковим напрямком і утворюють широке поле для теоретичного осмислення, методологічного обґрунтування з метою підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Над проблемою вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємств України працювали такі українські вчені: О. Амоша, В. Андрійчук, В. Бойко, П. Гайдучий, В. Геєць, А. Кандиба, В. Топіха, С. Кваша, П. Саблук, М. Парсяк, С. Соколенко, А. Коверга та інші.

Проникнення підприємств на зовнішні ринки або ж розвиток будь-якого іншого виду зовнішньоекономічної діяльності передбачає, перш за все, розробку відповідної стратегії. Тобто створення підсумованої моделі дій, які потрібні для досягнення поставлених цілей шляхом координації і розподілу його ресурсів, вироблення системи довгострокових цілей зовнішньоекономічної діяльності та відбір найбільш ефективних шляхів їх досягнення.

Організаційно-економічний механізм зовнішньоекономічної діяльності підприємства орієнтований на ресурси та цілі зовнішньоекономічної діяльності, а також на структуру як внутрішнього, так і зовнішнього ринків.

Також, повинна бути розроблена міжнародна маркетингова стратегія, базис якої має складати:

- доцільність виходу на зовнішній ринок;
- визначення регіональних ринків та вибір країни;
- основні методи здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- формування маркетингових програм.

Для підвищення прибутковості, виробник може за певних умов продавати ту саму продукцію з більшою вигодою за кордоном, ніж у себе вдома. Це може бути пов'язано з відмінністю конкурентного середовища на закордонному ринку від вітчизняного, тому що там товар знаходиться на іншому етапі життєвого циклу. Таким чином, етап зрілості всередині країни може призвести до зниження внутрішніх цін, у той час як етап зростання за кордоном може звести нанівець актуальність зниження цін. Підвищення прибутковості може також відбуватися у зв'язку з розходженнями всередині країни і за кордоном державних заходів, які впливають на прибутковість (наприклад, розходженнями в оподатковуванні прибутків або регулюванні цін).

Також для підприємства є важливим розподіл ризику. Виводячи збут за межі ринку тільки однієї країни, виробник має можливість зводити до мінімуму коливання попиту, оскільки цикли ділової активності країн перебувають в різних фазах, а ті самі товари знаходяться на різноманітних етапах життєвого циклу.

Імпульс до участі в торгівлі може надійти або від експортера, або від імпортера. Імпульс від імпортера полягає в тому, що підприємство шукає дешевші і високоякісні сировинні та інші комплектуючі матеріали, готові вироби, щоб використовувати їх на своїх виробничих підприємствах. Або ж воно може активно шукати нові товари, розроблені за кордоном, щоб доповнити наявні асортиментні групи. Це дозволить підприємству більше продукції запропонувати на продаж.

Слід відзначити, що зовнішньоекономічним зв'язкам України характерні негативні риси, які, перш за все, знаходять свій прояв у переважанні експорту сировинної групи товарів (майже 70 %); у домінантно-монопольній залежності від практично одного імпортера таких енергоносіїв, як нафта та газ; у імпорті невиправдано великої кількості товарів споживчого призначення.

Таким чином, можна зробити висновок, що без врахування сучасних тенденцій і напрямків зовнішньоекономічної діяльності підприємства не в змозі ефективно її здійснювати. Також важливе значення має розвиток ринкових інститутів розбудови двосторонніх економічних взаємозв'язків підприємств з її стратегічними та торговельними партнерами, маркетингові механізми управління зовнішньоекономічною діяльністю, регулювання та законодавче регламентування зовнішньоекономічної діяльності, міжнародні договори та їх вплив на розвиток національного законодавства та економіки.

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ПІДТРИМКИ МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ

Дахно Л. О., студ. 2 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц.. Замора О.М.

З моменту проголошення своєї незалежності Україна зробила значний поступ в економічному розвитку. Проте й дотепер країна має низку серйозних проблем. Серед них – нерівномірне економічне зростання – лише незначна частина населення має сталі прибутки. Ті, хто потерпає найбільше від бідності (понад 60 % населення), живуть переважно в сільській або напівсільській місцевості. Низький рівень життя на цих територіях характеризується не тільки низькими доходами, а й незадовільним станом базової соціальної інфраструктури, медичних послуг, освіти та проблем з постачанням питною водою. Соціальні негаразди, проблеми охорони здоров'я та довкілля наразі дуже поширені та потребують невідкладних дій.

Світовий досвід підказує, що розв'язання цих проблем тісно пов'язане з такими аспектами, як надання повноважень та активне залучення до дій місцевих громад, а також стосується їх спроможності визначати пріоритети розвитку та забезпечити їх досягнення. Фінансовими ресурсами підтримки регіонів є наступні: інвестиції, трансфери з державного бюджету (дотація вирівнювання), субвенції на соціально-економічний розвиток, кредитні ресурси та кошти міжнародних фінансових організацій, надані у рамках реалізації різних проектів. За кордоном досить давно існує практика підтримки місцевого розвитку.

Програма ЄС із фінансової та технічної співпраці підтримує перспективний план дій України щодо впровадження реформ. Більше 250 проектів нині здійснюються в широкому спектрі галузей на території регіонів і міст України. Допомога ЄС зосереджується зокрема на підтримці демократичного розвитку і правильного керування, реформ регулювання й зміцнення адміністративного потенціалу, розвитку інфраструктури та ядерної безпеки. Фінансування ЄС проектів в Україні здійснюється у формі грантів, контрактів.

Місцевий розвиток в Україні отримує підтримку. Програма UNITER, як основний проект АМР (Агентство міжнародного розвитку) США з розвитку громадянського суспільства, розробляє механізми для підтримки обізнаності партнерських ОГС, АМР США, інших донорів, виконавців програми та зацікавлених представників влади щодо основних досягнень у сфері громадянського суспільства. Для цього проводяться **координаційні зустрічі**, а також заохочуватиме інших донорів до місцевих механізмів та методів взаємодії з програмою UNITER.

Пріоритети UNITER: підтримка мереж та їх співпраці; посилення реформ в Україні; зміцнення співпраці між органами влади та громадянським суспільством через громадські ради на місцевому рівні; створення "ринку послуг" для зміцнення організаційної спроможності; і стратегічна координація / Партнерство із зацікавленими сторонами.

Також відбувається фінансування місцевих ініціатив через грантову підтримку діяльності ініціативних груп, громадських організацій, органів місцевого самоврядування, а також бізнес проектів низкою міжнародних. Так, Місія Міжнародного фонду "Відродження" – фінансово й організаційно сприяти становленню відкритого, демократичного суспільства в Україні шляхом підтримки значущих для його розвитку громадських ініціатив. Міжнародний фонд "Відродження" розподіляє гранти між організаціями, що працюють на розвиток суспільства. Самостійно чи в партнерстві з іншими організаціями фонд ініціює та втілює проекти, важливі для соціального та політичного розвитку України. Серед іншого він організовує та підтримує громадські обговорення на політичні, соціальні чи міжнародні теми, організовує публікацію інформаційних матеріалів, опитування та громадські кампанії, конференції, семінари та круглі столи, запроваджує програми мікрогрантів для підтримки громадських ініціатив, що слугують інтересам суспільства.

В Україні діє програма розвитку Організації Об'єднаних Націй, яка спрямована на максимально ефективну реалізацію концепції сталого розвитку та підтримки її довгострокових цілей. Саме ця програма на сьогодні вже надала понад 2,3 млн. українців можливість отримувати користь від впровадження майже 2300 сталих ініціатив громад загальною вартістю 362 млн. гривень. Таким чином покращилась якість надання медичних послуг у пунктах первинної медичної допомоги та сімейної медицини у найвіддаленіших селах України, управління водопостачанням у проблемних селах півдня та центру країни. У багатьох селах підвищилась ефективність використання енергії завдяки ремонту, утепленню приміщень і впровадженню новітніх альтернативних джерел енергопостачання. Не дивлячись на велику кількість результативних заходів та позитивних досягнень за показниками сталого розвитку, Україна значно відстає від європейських країн.

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗЕД

Щербак В.М., студ. 1 курсу ФЕМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н., доц.. Могильна Л.М.

В умовах розвитку міжнародної торгівлі і споріднених їй видів діяльності, усіх окремих підприємств та галузей економіки на зовнішньому і внутрішньому ринках, повністю залежать від того, наскільки їх продукція або послуги відповідають стандартам якості. Тому очевидно, що проблема забезпечення і підвищення якості продукції актуальна для всіх країн і підприємств. Від її вирішення, в значній мірі, залежить успіх і ефективність національної економіки. При цьому необхідно враховувати те, що підвищення якості продукції - задача довгострокова і безперервна. Рівень якості продукції не може бути постійною величиною. Вироби залишаються технічно прогресивними, до тих пір, доки їм на зміну не придуть нові, ще більш досконалі, що обумовлено науково-технічним прогресом в науці і техніці. Але на кожному часовому етапі якість продукції повинна бути оптимальною, тобто такою, що максимально задовольняє потреби споживачів при відносно мінімальних затратах на її досягнення.

Питанням управління якістю продукції на підприємства ї присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені: Трещов М.М., Школьник О.О., Бугера С.І., Марюха Н.С., Траченко Л.А., Харламова Т.Н. та ін. Зважаючи на посилення вимог до якості продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, виникає потреба у розробці управлінських механізмів, комплексна дія яких забезпечуватиме необхідний рівень її якості. Слід наголосити, що значну роль в підвищенні якості продукції відіграють стандарти, які є організаційно-технічною основою систем якості. В 1987 р. Міжнародною організацією зі стандартизації ISO були розроблені і впроваджені міжнародні стандарти серії 9000, доповнені в подальшому стандартами 10000, які сконцентрували досвід управління якістю, нагромаджений в різних країнах, і в багатьох із них були впроваджені як національні.

Якість - це економічна категорія, яка відображає сукупність властивостей продукції (технічних, технологічних, економічних, екологічних тощо), що зумовлюють ступінь її здатності задовольняти потреби споживачів відповідно до свого призначення. Рівень якості - це кількісна характеристика міри придатності того чи іншого виду продукції для задоволення конкретного попиту на неї, у порівнянні з відповідними базовими показниками за фіксованих умов споживання. Оцінка якості продукції передбачає визначення абсолютного, відносного, перспективного й оптимального її рівня. Абсолютний рівень визначають за допомогою обчислення показників без їх порівняння з відповідними показниками аналогічних виробів. Відносний рівень визначають, порівнюючи показники якості з кращими аналогами вітчизняних та зарубіжних зразків. НТП вимагає враховувати тенденцію підвищення якості, тобто оцінку її перспективного рівня - перспективних і пріоритетних напрямків та темпів розвитку науки і техніки. За новими видами продукції доцільно визначати оптимальний рівень якості, тобто такий, за якого загальна величина суспільних витрат, витрат на виробництво і використання (експлуатацію) повинна бути достатньою і мінімальною в певних умовах попиту [2].

Сучасні умови господарювання вимагають від кожного підприємства запровадження і дотримання належного (дійового) комплексного механізму управління якістю продукції. Визначальними елементами цього специфічного менеджменту, що справляє найбільш істотний вплив на процес виробництва і постачання на ринок конкурентоспроможної продукції, є: стандартизація і сертифікація виробів; стандартизація і сертифікація внутрішніх систем якості; державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальності за їх порушення; внутрішньовиробничий технічний контроль якості [1].

В умовах розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств, найважливішим результатом виробничого менеджменту і системи управління якістю є сертифікація продукції. Вона забезпечується видачею сертифіката - документу, який забезпечує високий рівень якості і відповідність вимогам міжнародних стандартів ISO серії 9000. Без сертифіката продукція оцінюється на світовому ринку у 3-4 рази дешевше, ніж сертифікована тієї ж якості. Державний нагляд за якістю здійснює Державний комітет України зі стандартизації, метрології та сертифікації (Держстандарт України).

Отже, стає зрозуміло, що підвищення якості (технічного рівня) продукції, у кінцевому підсумку, еквівалентне збільшенню її виробництва з меншими загальними витратами суспільної праці. Йдеться про багатоспрямований вплив підвищення якості продукції не лише на виробництво, його ефективність, але й на імідж підприємств в цілому.

1. Трофимов К. Міжнародні стандарти з управління якістю ISO 9000 в Україні / Трофимов К. // Стандартизація, сертифікація, якість. - 2001. - № 2. - С. 23 - 25.
2. Шаповал М.І. Основи стандартизації, управління якістю і сертифікації. - К.: 2002. - 174 с.

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ВИМІРУ УКРАЇНИ

Вілінська А. Д., студ. 1 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: д.е.н., проф. Михайлова Л. І.

Поняття якість продукції (регламентовано ГОСТ 1915 467-79 Управління якістю продукції) – це сукупність властивостей продукції, що обумовлюють її придатність задовольняти певні потреби відповідно до її призначення.

Якість, як фактор конкурентоспроможності фірми, виходить на перше місце, тобто йому приділяють найбільшу увагу. Якість – це авторитет фірми, збільшення прибутку, процвітання, що є найважливішим показником її діяльності. Зростання якості продукції – характерна тенденція роботи всіх провідних підприємств у світі, що охоплює європейські, американські та азійські ринки. Це є основним фактором рівня конкуренції між підприємствами.

Управління якістю продукції здійснюється на основі міжнародних, державних і галузевих стандартів. Кожен вироблений продукт має бути виконаний за основними вимогами ведення виробничих процесів і забезпечувати відповідну якість.

Споживачі мають право знати, що саме вони вживають та використовують. Для цього на кожному товарі є етикетка з описанням, і кожен робить свій свідомий вибір. На внутрішньому ринку країни ми зустрічаємо величезну кількість товарів не тільки вітчизняного виробництва, а й імпортованих. Можливо це й добре, коли є з чого вибрати, але хотілося б, щоб в нашій країні було введено закон про те, щоб вітчизняна продукція, на виробництві якої було дотримано лише технічних умов, була заборонена. Імпортована продукція, щоб теж ретельно перевірялася. Щоб не виходило так, що на експорт ми відправляємо найкращі товари, а собі залишаємо абищо. Процвітаюча і сильна країна – це та, в якій живе здоровий народ!

Головною умовою виходу на зовнішній ринок продукції підприємства є проходження міжнародної стандартизації, довести, що товар є безпечним для використання споживачами. Ця процедура коштує невеличких грошей, а тому не кожне підприємство може дозволити це собі, навіть якщо якість продукції на найвищому рівні.

Як приклад розглянемо виробничий підрозділ в м. Тростянці Сумської області, компанії «Монделіс Україна». На підприємстві за міжнародними стандартами якості виробляються продукти під такими популярними брендами, як Jacobs, Carte Noire, Milka, Alpen Gold, Tuc, Корона, Ведмедик барні. Тростянецька фабрика найпотужніша в Україні, що має повний цикл переробки какао бобів. В розвиток фабрики інвестовано десятки мільйонів доларів. Продукція, що виробляється, реалізується на внутрішньому ринку та експортується до країн Східної Європи та Центральної Азії.

Можемо зробити висновок, що на зовнішній ринок можуть виходити тільки великі підприємства, які мають інвестовані кошти. А що ж робити середнім і малим підприємствам яким не вистачає коштів? Або ж проводити велику роботу по залученню інвесторів, або ж надіятися на те, що держава буде надавати допомогу для подальшого розвитку підприємства.

На телебаченні велика кількість програм, в яких перевіряють якість того чи іншого продукту, що в свою чергу відкриває нам очі на ту чи іншу торгову марку. І кожен раз чуємо скільки порушень на виробництві, при зберіганні і т.д. було виконано.

В Україні, як і в більшості країн світу, забезпечення високої якості продукції поставлено в ряд пріоритетних економічних проблем. Для кожного підприємства важливо постійно підвищувати та удосконалювати рівень якості продукції, застосовувати новітні технології для її поліпшення. Це питання ніколи не втратить своєї актуальності, оскільки якість продукції завжди була і буде головним чинником, який визначав рівень попиту на продукцію.

Життєвим циклом продукції є сукупність взаємопов'язаних процесів зміни стану продукції при її створенні і використанні. Практика конкурентоспроможних фірм таких, як «Крайслер», «Форд», «Вольво», «Дженерал Моторс» показує, що якісна продукція може бути виготовлена лише з урахуванням комплексного дослідження ринку, і цей досвід втілює в стандарти «петля якості». Вона відповідає принципам управління якістю продукції в Україні. Система державного управління представлена таким чином: система державного управління якістю продукції – оцінювання рівня якості продукції – планування показників якості – контроль виконання планів підвищення якості – державний нагляд за якістю продукції – інформація про якість та її використання.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ ЗАКОРДОННИХ РИНКІВ ЗБУТУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Лисенко В.В., студ. 1 курсу ФЕМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»

Науковий керівник: д.е.н., проф. Михайлова Л.І.

Одним з найголовніших аспектів зовнішньоекономічної діяльності України починаючи з моменту проголошення незалежності стало формування нового торговельного режиму з подальшою його інтеграцією у світове господарство.

Поглиблення інтернаціоналізації та глобалізації в міжнародному середовищі, вимагають від національних підприємств перегляду й переосмислення існуючих норм поведінки у сфері зовнішньоекономічної діяльності, прийняття рішень з актуалізації новітніх концепцій менеджменту або переходу до зовсім нових. Насамперед, це орієнтація на довгострокове перебування на міжнародних ринках, яка вимагає стратегічного підходу до маркетингової діяльності.

В сучасних умовах, коли підсилення пріоритету інтересів споживачів в системі економічних відносин породжує агресивну конкуренцію за ринки збуту, однією з найважливіших передумов ефективного функціонування підприємств на цільовому ринку стає забезпечення конкурентних переваг в сфері збутової діяльності. Основною метою, з якою підприємства виходять на зовнішні ринки, є максимізація прибутку за рахунок використання ефекту масштабу та здатності проводити дослідження цільових зарубіжних ринків.

Вихід підприємства на зовнішні ринки, зазвичай, є тривалим еволюційним процесом, що вимагає обґрунтованих форм присутності і стратегій виходу на нього. Основною стратегією виходу на зовнішній ринок є експорт. Задля вдалого розвитку експортної діяльності, компанії приймають участь в міжнародних виставках та ярмарках, що є дієвим засобом комунікаційної політики в міжнародному бізнесі, які стимулюють продаж товарів і послуг на зовнішніх ринках, ефективним методом в конкурентній боротьбі.

Проблемним питанням зовнішньої торгівлі України в процесі входження у світове господарство є нерациональна структура економіки, а отже, малоперспективна модель міжнародної спеціалізації. Це пов'язано з тим, що Україна експортує на міжнародні ринки товари, які здебільшого мають низький ступінь переробки (товари агропромислового комплексу та харчової промисловості, руди, метали, передусім чорні, продукція хімічної промисловості тощо). Крім того, на цих ринках панує жорстка цінова конкуренція і переваги можуть швидко переходити до інших країн, особливо коли щодо країн уживаються обмежувальні, дискримінаційні торговельно-економічні заходи.

Упродовж останніх років спостерігаються позитивні зміни в географічній структурі зовнішньої торгівлі, зокрема експорті українських товарів. Відбувається її переорієнтація на ринки країн далекого зарубіжжя.

Експорт є найпростішим способом виходу на зовнішній ринок. Застосовуючи стратегію експорту, підприємство виготовляє свої товари у власній країні, пропонуючи їх на експорт у модифікованому або в немодифікованому вигляді. Переваги цього способу:

- потребує мінімальних змін у товарному асортименті підприємства, його структури;
- потребує мінімальних інвестиційних витрат та поточних грошових зобов'язань;
- забезпечує мінімальний ризик при вході на ринок та легкість виходу.

Для експортерів-початківців вибір зарубіжного ринку, як правило, пов'язаний із надією знайти та визначити найкращу країну, де не лише будуть реалізовані фінансові цілі експортування, а й існуватимуть умови для створення позитивного іміджу підприємства.

При виборі експортного ринку порівнюють ринковий потенціал (нинішній та перспективний); транспортні витрати (за видами транспорту та можливими маршрутами); рівень інтенсивності конкуренції; особливості регулювання імпорту в потенційній країні-контрагенті (імпортні квоти, обмеження, ставки митного оподаткування тощо); необхідність адаптації товару, її вид та ступінь; можливість налагодження сервісного обслуговування.

В умовах насиченого ринку недостатньо розробити новий якісний товар, встановити на нього оптимальну ціну і вибрати ефективні канали розподілу.

Участь у міжнародній виставці є одним із найбільш ефективних засобів розширення ринків збуту в системі маркетингових комунікацій. Добре спланована виставкова діяльність є дієвим засобом комунікаційної політики в міжнародному маркетингу, яка стимулює продаж товарів і послуг на зовнішніх ринках, ефективним методом в конкурентній боротьбі. А найбільш вдалою стратегією для підприємств, що тільки починають свою зовнішньоекономічну діяльність або мають намір освоїти новий ринок збуту, виступає експорт, – найдешевший і найменш ризиковий спосіб організації зовнішньоекономічної діяльності.

Отже, основними цілями, з якими підприємства виходять на зовнішні ринки, є максимізація прибутку за рахунок більшого обсягу продажу товарів і послуг на зовнішньому ринку та забезпечення довгострокового успішного збуту і, відповідно, економічного зростання. Успішна робота підприємства в умовах гостро конкурентного закордонного ринку передбачає поглиблений аналіз усіх «за» і «проти» і ухвалення рішення про доцільність виходу на зовнішній ринок.

ВІДНОСИНИ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ І ГРОМАДЯН В УКРАЇНИ

Ситник Д.С., студ. 2 курсу ФЕiМ, напрям підготовки: «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Замора О.М.

У сучасному світі рівень правового захисту прав та свобод людини і громадянина є ключовим показником демократизму суспільства і держави. У демократичній, правовій державі кожне право особи, закріплене належним чином, забезпечується всією повнотою влади. Особливе місце в системі засобів захисту прав, свобод та законних інтересів громадян посідає реалізація їх права на звернення. У ст. 40 Конституції України зазначено, що громадяни України мають право звертатися до органів державної влади і місцевого самоврядування та встановлено обов'язок органів влади та посадових осіб розглядати звернення й надавати обґрунтовані відповіді.

Отже, право на звернення є важливим конституційно-правовим засобом захисту та однією з організаційно-правових гарантій дотримання прав і свобод громадян. Це право включає дві складові. По-перше, звернення громадян є однією з форм участі населення в державному управлінні, у вирішенні державних і суспільних справ, можливістю активного впливу громадянина на діяльність органів державної влади та місцевого самоврядування. По-друге, це спосіб відновлення порушеного права громадянина через подання до органів державної влади скарг, заяв і клопотань. У такому розумінні це механізм виконання соціальних обов'язків публічної влади. Від правильного функціонування адміністративно-правових механізмів реалізації прав громадян, від чіткого й ефективного реагування влади на їхні звернення залежить здатність держави забезпечувати належний захист законних інтересів громадян. Досвід показує, що громадяни України активно користуються своїм правом на звернення.

Загальні засади реалізації права громадян на звернення визначено Законом України "Про звернення громадян". У цьому Законі надано чіткі визначення термінів "звернення", "пропозиції", "заяви" та "скарги" громадян, зазначені вимоги до звернень, порядок їх розгляду, а також відповідальність за порушення Закону. Законом також встановлено умови, за яких звернення не підлягають розгляду і вирішенню. Звернення не підлягає розгляду, коли воно не підписане автором, у разі відсутності даних про місце проживання, а також при анонімності звернення. Також не розглядаються повторні звернення одним і тим же органом від одного і того ж громадянина з одного і того ж питання, якщо перше вирішене по суті, а також скарги, терміни для подання яких закінчилися, та звернення осіб, визнаних судом недієздатними. Не можуть бути предметом оскарження в адміністративному порядку рішення загальних зборів членів колективних сільськогосподарських підприємств, акціонерних товариств, юридичних осіб, створених на основі колективної власності, а також рішення вищих державних органів. Скарги на такі рішення є предметом розгляду виключно суду.

Крім того, Законом забороняється відмова в прийнятті та розгляді звернення з посиланням на політичні погляди, партійну належність, стать, вік, віросповідання, національність громадянина.

Важливим заходом реалізації конституційного права громадян на звернення є також особистий прийом громадян. Прийом громадян повинен проводитися в усіх державних органах та установах, а також за місцем роботи та проживання населення тими керівниками та посадовими особами органів та установ, які мають право приймати рішення з питань, що входять до їхньої компетенції. Усі звернення громадян, подані на особистому прийомі, реєструються. Якщо вирішити порушені в усному зверненні питання безпосередньо на особистому прийомі неможливо, воно розглядається в тому ж порядку, що й письмове звернення. Про результати розгляду громадянину повідомляється письмово або усно, за бажанням громадянина. Якщо громадянин не отримав відповідь на своє звернення, він відповідно до статті 55 Конституції України має право на оскарження в суді рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових і службових осіб.

Щорічний аналіз звернень громадян України, що надходять до органів державної влади, а також до органів місцевого самоврядування, дають можливість Міністерству юстиції України робити висновки про реальний стан здійснення конституційних прав громадян на звернення та про стан розв'язання питань, порушених у цих зверненнях. Міністерство юстиції України особливу увагу приділяє питанням виявлення та усунення причин, що породжують скарги громадян, вживає заходів для запобігання виникненню підстав для обґрунтованих повторних звернень та звернень до органів вищого рівня, вирішення питань про відповідальність посадових осіб, з вини яких допущені порушення, бюрократизм і тяганина, що стали причиною звернення громадянина зі скаргою. На офіційному сайті Міністерства систематично здійснюється оприлюднення актуальної інформації з питань звернень та особистого прийому громадян. Під час виступів у засобах масової інформації надаються роз'яснення з питань, що належать до компетенції Міністерства, та вказуються можливі шляхи їх вирішення.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ АДМІНІСТРАТИВНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

Яцюк С.В. студент 2 курсу ФЕІМ, напрям підготовки: «Менеджмент»
Науковий керівник: к. е. н., доц. Замора О.М.

Наразі наша країна переживає не найкращі часи, занепад економіки, застарілість системи органів державного управління, та багато іншого. Центральний рівень влади не може досконало знати проблеми кожної області чи міста, що не дозволяє максимально ефективно виконувати її свої функції. Обмеженість можливостей органів місцевого самоврядування та велика залежність від вищого керівництва, є однією з основних причин низького рівня життя. Якщо, ми подивимось на провідну європейську країну, Німеччину, то побачимо відмову від провідної ролі центрального рівня влади, а надання окремими федеративним одиницям більших повноважень для управління своїм регіоном, що дає можливість більш ефективно і якісно виконувати їхні функції. Тому децентралізація влади та проведення адміністративної реформи в Україні можуть стати наступним етапом розвитку нашої держави.

Адміністративна реформа створить систему державного управління, що забезпечить становлення України як високо розвинутої, правової, цивілізованої європейської держави з високим рівнем життя, соціальної стабільності, культури та демократії, дозволить їй стати впливовим чинником в Європі та світі. Нова система державного управління в Україні має бути створена шляхом проведення адміністративної реформи. Існуюча в Україні система державного управління залишається в цілому неефективною, вона еkleктично поєднує як інститути, що дісталися у спадок від радянської доби, так і нові інститути, що сформувалися у період незалежності України. Ця система є внутрішньо суперечливою, незавершеною, громіздкою і відірваною від людей, внаслідок чого існуюче державне управління стало гальмом у проведенні соціально-економічних і політичних реформ. Тому зміст адміністративної реформи полягає, з одного боку, у комплексній перебудові існуючої в Україні системи державного управління всіма сферами суспільного життя. З іншого - у розбудові деяких інститутів державного управління, яких Україна ще не створила як суверенна держава. Її метою є також формування системи державного управління, яка стане близькою до потреб і запитів людей, а головним пріоритетом її діяльності буде служіння народові, національним інтересом. Ця система державного управління буде підконтрольною народові, прозорою, побудованою на наукових принципах і ефективною. Витрати на утримання управлінського персоналу будуть адекватними фінансово-економічному стану держави.

Для досягнення мети адміністративної реформи в ході її проведення має бути розв'язано ряд завдань:

- формування ефективної організації виконавчої влади як на центральному, так і на місцевому рівнях управління;
- формування сучасної системи місцевого самоврядування;
- запровадження нової ідеології функціонування виконавчої влади і місцевого самоврядування як діяльності щодо забезпечення реалізації прав і свобод громадян; запровадження раціонального адміністративно-територіального устрою.

Адміністративна реформа має здійснюватись у кількох напрямках:

Перший – це створення нової правової бази, що регламентуватиме державне управління в Україні.

Другий – це формування нових інститутів, організаційних структур та інструментів здійснення державного управління.

Третій – це кадрове забезпечення нової системи державного управління.

Четвертий – це зміцнення та формування нових фінансово-економічних основ функціонування державного управління.

П'ятий - це наукове та інформаційне забезпечення системи державного управління, формування механізмів наукового та інформаційного моніторингу її функціонування.

Отже, наразі адміністративна реформа в Україні необхідна, і для її впровадження у життя є всі ресурси та засоби. І перші кроки до її впровадження в Україні було зроблено, це створення територіальних громад. Та через залишки радянської системи та залежність від центральної влади, скоріше за все не буде запроваджена.

МАРКЕТИНГ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Ніконова Т.Г., студ. 3 курсу ФЕІМ, напрям підготовки: Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н., доц.. Могильна Л.М.

За сучасних умов міжнародний маркетинг стає необхідною передумовою досягнення успіху компанії на зовнішньому ринку, оскільки він орієнтує підприємця на потреби, вимоги і тенденції розвитку цільових ринків, дає змогу правильно спрямувати діяльність компанії, сприяє зміцненню конкурентних позицій фірми і створює підґрунтя для ефективної зовнішньоекономічної політики

Мета даного дослідження – розглянути сучасні аспекти дослідження маркетингу та його роль на міжнародному рівні, значимість таких зв'язків у розвитку держав. Слід зауважити, що міжнародний маркетинг спирається на принципи національного маркетингу й має схожу з ним структуру. Разом з тим, він специфічний, тому що має справу з зовнішньоторговельними й валютними операціями, іноземним і міжнародним законодавством.

Вагомий науковий внесок у концепцію та методологію міжнародного маркетингу зробили такі відомі вчені: Г. Багієва, Б. Берман, С. Джейн, Ф. Котлер, Н. Моїсєєва, С. Нікіфірова, Е. М. Азарян, С. В. Борзенков, Т. М. Мельник, О. П. Луцій, В. Л. Пілюшенко, Т.І. Прітиченко, В. Д. Рогожин, С. В. Смерічевський, Т. М. Циганкова та ін.

Міжнародний маркетинг – це реалізація товарів і послуг за межі своєї країни. Поняття "міжнародний маркетинг" слід відрізняти від поняття "експорт". Традиційний експорт полягає в тому, що вітчизняні виробники обмежуються поставкою своєї продукції фірмам іншої країни, тобто імпортерам. Постачальників не турбує або ж мало турбує те, що з їхньою продукцією відбувається, наскільки задоволені нею споживачі. Якщо ж мова йде про міжнародний маркетинг, то він передбачає систематичну, планомірну та активну обробку міжнародних ринків на різних ступенях просування до покупця.

Очевидним є той факт, що зовнішньоекономічна діяльність кожної країни є важливою умовою її економічного зростання. Особливо це актуально за сучасних умов, коли набувають інтенсивного розвитку процеси міжнародної економічної інтеграції, транснаціоналізації, міжнародного поділу праці, глобалізації світового господарства. Зазначимо, що при виході на зовнішній ринок підприємство потрапляє в умови жорсткої міжнародної конкуренції. У цих умовах можна успішно працювати, лише застосовуючи сучасні методи управління, у тому числі й маркетинг.

При виході на зовнішній ринок, підприємство може припускатися наступної філософії:

1. Систематичний і постійний аналіз потреб та вимог ключових груп споживачів, а також розробка концепції ефективних товарів чи послуг, що дозволяють компанії обслуговувати обрані групи покупців краще, аніж конкуренти, і цим забезпечують виробнику стійку конкурентну перевагу. Це коло завдань стратегічного маркетингу.

2. Організація збуту, продажів та політики комунікацій для інформування потенційних покупців і демонстрації відмітних якостей товару при зниженні витрат на пошук покупців. Це завдання операційного маркетингу.

Основна мета операційного маркетингу – генерація доходів від продажів, тобто цільовий обіг. Це означає "продавати" й одержувати замовлення на закупівлю шляхом використання найбільш ефективних методів продажів при одночасній мінімізації витрат. Метою є досягнення певного обсягу продажів, що трансформується у виробничу програму для відділу операцій та в програму збереження і фізичного збуту для відділу продажів. Таким чином, операційний маркетинг є визначальним елементом, що безпосередньо впливає на короткострокову рентабельність фірми. Отже, операційний маркетинг – це комерційний важіль фірми, без якого навіть найкращий стратегічний план не може призвести до задовільних результатів. Однак, очевидно, що без солідної стратегічної бази абсолютно рентабельного операційного маркетингу не буває.

Стратегічний маркетинг – це, насамперед, аналіз потреб фізичних осіб та організацій. Роль стратегічного маркетингу полягає в простежуванні еволюції заданого ринку і виявленні різних існуючих або потенційних ринків чи їх сегментів на основі аналізу потреб, що потребують задоволення. Таким чином, зростання стратегічного маркетингу полягає в тому, щоб націлити фірму на привабливі економічні можливості, тобто можливості, адаптовані до її ресурсів і "ноу-хау", що забезпечують потенціал для зростання й рентабельності. Процес стратегічного маркетингу має середньо - і довгострокові обрії; завданням його є уточнення місії фірми, визначення цілей, розробка стратегії розвитку і забезпечення збалансованої структури товарного портфеля на міжнародному рівні.

Отже, міжнародний маркетинг побудований на засадах національного маркетингу, хоча в зовнішньоекономічній діяльності потрібно точніше дотримуватись основних постулатів маркетингу, докладаючи при цьому значних і цілеспрямованих зусиль. Водночас, специфіка міжнародної діяльності вимагає врахування багатьох факторів зовнішнього середовища, серед яких національне законодавство, економічна політика держави, природні, кліматичні, психологічні, політико-правові особливості, мовні, культурні, релігійні та побутові звички населення тощо.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ АГРОІННОВАЦІЙ

Куш В.А., студ. 4 курсу ФЕiМ, напрям підготовки. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Могильна Л.М.

Діяльність українських підприємств будь-якої галузі знаходиться в умовах перманентної економічної кризи, оскільки економіка держави, на сьогодні, оцінюється як нестабільна, з високим ступенем ризику. Тому підприємства малого та середнього бізнесу, до яких, переважно, відносяться підприємства АПК, повинні знаходити такі особливості ведення бізнесу, які б забезпечили високу конкурентоспроможність на вітчизняному та світовому ринку. На нашу думку, засобом забезпечення сталого функціонування та високих конкурентних позицій можуть виступати саме інновації.

Першим термін "інновація" ввів в 1939 р. у науковий обіг австрійський економіст, засновник класичної теорії інновацій, Йозеф Алоїз Шумпетер у своїй праці "Економічні цикли". Зробив спробу дослідити зв'язок інновацій з можливостями здійснення нововведень. Й. Шумпетер своєю роботою "Теорія економічного розвитку" довів, що технічне нововведення є економічним способом, яке застосовується підприємцями для забезпечення прибутку. Цей доробок випередив свій час, бо став початком класичної теорії інновацій та дав поштовх для подальших досліджень в різних напрямках.

За визначенням Й. А. Шумпетера "інновація" означає "втілення наукового відкриття, технологічного винаходу в новій технології або новому виді виробу". Слід зазначити, що науковці трактують поняття "інновації" залежно від своїх переконань, а саме: як систему, зміну, процес чи результат впровадження. Більш наочно та детально питання сутності інновацій було розкрито С.М. Ілляшенко на базі досліджень В.Г. Мединського.

Ми підтримуємо точку зору, що інновація - нововведення в галузі техніки, технології, організації праці, управління, а також у інших сферах наукової та соціальної діяльності, засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду, є кінцевим результатом інноваційної діяльності.

Інновація - вкладення коштів в економіку, що забезпечує зміну техніки та технології; Відсутність єдності у поглядах сучасних авторів щодо тлумачення поняття "інновація" свідчить про доцільність продовження досліджень даного напрямку. Сільськогосподарська галузь не є виключенням. Різні автори по-різному трактують поняття "інновації в сільському господарстві" чи "агроінновації".

Агроінновація – це інновація, реалізована в аграрній сфері. Основним ініціатором агроінновацій для сільськогосподарських підприємств є мережа науково-дослідних установ НААН та Міністерства аграрної політики та продовольства України. В аграрній діяльності розробка інновацій і їх впровадження пов'язано переважно з новими сортами рослин, виведенням нових порід тварин, нової техніки, новими ресурсозберігаючими технологіями, застосування яких у більшості випадків змінює характерні властивості сільськогосподарської продукції, що виробляється, але не призводять до появи нових видів продукції. В сільському господарстві зміна технології має більш глибокий ефект, ніж просто поява нової продукції. Аграрні інновації мають чимало особливостей порівняно з інноваціями в інших галузях економіки

Слід відзначити, що інновації, які стосуються рівня аграрної сфери, можна розглядати як окрему категорію. Дачій О.І. уточнив визначення "інновації в сільському господарстві" як "зміна в техніці, технології, організації, екології, економіці, а також у соціальній сфері з метою одержання економічного ефекту, спрямованого на задоволення певних суспільних потреб людського буття".

О.В. Кот у своїй праці, не погоджуючись з деякими науковцями, визначила "агроінновації" як системні впровадження в аграрну сферу результатів науково-дослідницької діяльності, що призводять до позитивних якісних та кількісних змін у характеристиці взаємозв'язків біо- та техносфери і поліпшують екологічний стан навколишнього середовища. Досліджуючи це питання, ми дійшли висновку, що саме наявність живого компонента, який не може існувати в живій природі без участі людини, є характерною рисою агроінновацій.

Як висновок, слід відзначити, що у зв'язку зі складним фінансово-економічним становищем, як правило, реалізація інновацій здійснюється у напрямку зниження собівартості продукції, раціоналізації використання ресурсів та мотивації персоналу. Однак, керівникам підприємств слід усвідомлювати, що саме інновації у виробничому процесі, які супроводжуються поліпшенням якості продукції (екологізація, органічне виробництво), збереженням енергетичних та фінансових ресурсів є шляхом до ефективного господарювання та розвитку підприємства.

Література

- 1.. Кузнецова Ю. А. Інновації як фактор підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України / Ю. А. Кузнецова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». Вип. 6/2 (49), 2011 : науковий журнал / Сумський національний аграрний університет. – Суми : СНАУ, 2013. – С. 138–141. 4.
2. Сітковська А. О. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: стан і перспективи / О. Сітковська // Економіка. Фінанси. Право. – 2012. – № 6. – С. 6–9. 5.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сіліч О.С., студ. 4 курсу ФЕІМ, напрям підготовки: «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Могильна Л.М.

Організаційно-управлінські інновації є специфічним видом інновацій, які спрямовані на зміну поведінки і дій виконавців та при їх реалізації знаходиться під істотною дією соціально-психологічних чинників.

Під організаційно-управлінськими інноваціями розуміється впровадження новацій у будь-яку сферу діяльності, пов'язану з управлінням підприємством та організацією його діяльності, яка дозволяє досягти росту показників результативності, якості, ефективності, функціонування системи управління підприємства і досягнення цілей, які перед нею ставляться.

Виходячи зі змісту та сенсу поняття організаційно-управлінських інновацій, витікає, що вони включають дві групи інновацій:

- інновації, пов'язані зі зміною управлінських дій відповідного персоналу, а це керівники і фахівці підприємства, задіяні в системі управління;
- інновації, пов'язані з організацією виробничих процесів і зміною ієрархічних організаційних структур.

Такий підхід до розуміння суті і напрямку організаційно-управлінських інновацій вимагає систематизації і визначення об'єктів, де вони реалізуються. Оскільки їх реалізація тісно пов'язана з поведінкою виконавців, то кожен об'єкт визначає круг виконавців, їх характеристики і специфіку та посилює значущість тих або інших чинників, що впливають на успішність впровадження організаційно-управлінських інновацій, особливо соціально-психологічних чинників. Це визначає необхідність систематизації та розуміння об'єктів, які є споживачами організаційно-управлінських інновацій.

Найбільш великими, відомими і найбільш комплексними дослідженнями, присвяченими проблемам організаційно-управлінських інновацій, слід віднести дослідження, проведені такими вченими, як Б.З. Мільнер, О. Г. Туровець, Н.И. Новицький, Д.А. Новіков та ін.

Узагальнюючи підходи різних авторів, ми розглядаємо виробничу систему підприємства, як сукупність взаємодіючих елементів, включаючи підрозділи основного виробництва, які забезпечують випуск продукції підприємства, підрозділи, що забезпечують працездатність основних виробництв підприємства (ремонтні, інструментальні, енергетичні), підрозділи технічної підготовки виробництва, підрозділи, які забезпечують управління якістю, логістичне забезпечення.

Основні виробничі процеси формують вимоги до обслуговуючих елементів виробничої системи та забезпечують виробничі процеси, визначають вимоги до ремонту устаткування, інструментального та енергетичного обслуговування. Процеси ресурсного забезпечення визначають зміст і вимоги до логістичних операцій. Забезпечення якості продукції реалізується на основі взаємодії з елементом, що відповідає за якість продукції, і взаємодіє з ним по каналах прямого та зворотного зв'язку. Це уявлення про виробничу систему може бути трансформоване як у виробничій діяльності, так і в наданні послуг.

Багато підприємств, що не є виробничими, а надають послуги, також реалізують організаційно-управлінські інновації та мають приблизно той же набір елементів, але мають різний зміст процесів.

Таким чином, для того, щоб визначитися з об'єктами організаційних інновацій, ми можемо їх формувати виходячи з виявленої структури виробничої системи та процесів, що відбуваються, усередині неї.

Аналогічний підхід реалізується при визначенні об'єктів управлінських інновацій. Об'єкти управлінських інновацій формуються виходячи із структури системи управління, елементів з яких вона складається, і використовуваних інструментів, технологій управління, технічних засобів і так далі. Саме структурний аналіз системи управління дозволяє виділити об'єкти, на які спрямовані, як управлінські, так і організаційні інновації та систематизувати їх. В результаті систематизації виходить безліч об'єктів, що володіють певними властивостями і характеристиками, які необхідно враховувати при організації робіт з впровадження та реалізації інновацій, що стосуються цих об'єктів.

Виходячи з того, що організаційно-управлінські інновації стосуються, в першу чергу організаційної поведінки виконавців, то вони тісно взаємодіють з соціально-психологічними чинниками. Виділення окремих груп об'єктів, їх особливостей і характеристик, дозволяє визначитися з найбільш значущими соціально-психологічними чинниками, які повинні враховуватися при реалізації програм впровадження інновацій і, які дозволяють більш повно використовувати наявний потенціал підприємства.

Література:

1. Економіка та організація інноваційної діяльності: Підручник / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 662 с.
2. Прокопишин Л.П. Управлінські інновації та особливості їх використання на машинобудівних підприємствах в сучасних умовах / Прокопишин Л.П. // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 628. – С. 628 – 633.

ТРАНСФЕР ІННОВАЦІЙ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Головня І.В., студ. 4 курсу ФЕiМ, напрям підготовки: «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Могильна Л.М.

Сільськогосподарське виробництво є однією з важливих галузей національної економіки, яка покликана забезпечувати економічну безпеку країни, використовуючи при цьому, крім трудових та матеріально-технічних ресурсів, ще й землю, одночасно як предмет та засіб праці. Як наслідок, в умовах світових глобалізаційних процесів економічно та фінансово потужні сільськогосподарські підприємства стають впливовими учасниками та гравцями не тільки на внутрішньому ринку, формуючи продовольчу безпеку країни, а й на світових ринках, забезпечуючи валютні надходження та стабілізацію національною валюти.

З метою збереження економічного потенціалу підприємств, частину отриманого від реалізації продукції прибутку слід спрямовувати на інвестиції у власний розвиток через запровадження нових технологій виробництва продукції, пошуку нових ринків збуту продукції, удосконалення організаційної структури. Ці нововведення являють собою впровадження у виробництво інновацій.

Грунтовні дослідження різних аспектів впливу трансферу інноваційної продукції на ринок інновацій досліджувались у працях вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: А.В. Пешко, М.М. Кулаєць, М.М. Лучник, М.Ф. Бабієнко, Л.В. Білозор, Н.І. Чухрай, М. Портер, Н.М. Фонштейн, В.Г. Чабан та інші. Незважаючи на достатньо широкий спектр наукових робіт, що стосуються даного питання, дана проблема заслуговує більш детального висвітлення.

Трансфер – використовується в українській мові у туристичній, банківській, інноваційно-економічній, спортивній, правовій, психологічній та інших тематиках.

Термін використовується у різних транскрипціях: 1) у франкомовній (трансферт, з літерою «т» на кінці) – використовується у професійній лексиці банківських працівників; 2) у англomовній (трансфер, без літери «т» на кінці) – використовується у науковій сфері та бізнесі (трансфер технологій, трансфер норм) [1].

Відповідно до Закону України "Про інноваційну діяльність", інновації – це новостворені (засновані) і/або/ вдосконалені конкурентоздатні технології, продукти або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного та іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і/або/ соціальної сфери [2]. У сільському господарстві термін «інновація» визначається як «нагромадження нових знань, матеріалізованих у високоефективних ощадливих технологіях, технологічних елементах створених у наукових установах, визнаних доцільними для застосування в практиці, що забезпечують підвищення економічної та соціальної ефективності суспільного виробництва» [3].

Трансфер інновацій розглядається як передача знання в конкретній формі, готовий для використання; як безперервний потік усіх видів інновацій, що охоплює всіх учасників інноваційного процесу та пронизує всю систему відношень між ними.

Одним із основних механізмів трансферу інновацій є ліцензування або продаж інтелектуальної власності, включаючи патенти і торговельні таємниці. Ефективність трансферу інновацій залежить, зазвичай, від швидкості їх впровадження, адаптації до реальних умов конкретної організації та можливостей постійного розвитку та удосконалення. Нажаль, в Україні сільське господарство не є осередком або центром впровадження інноваційних розробок.

У розвинутих державах створюються найсприятливіші умови для розвитку інновацій: на загальнодержавних рівнях розробляються програми, покликані стимулювати НДДКР; відбувається перехід від традиційної науково-технічної політики до інноваційної науково-технологічної, яка дає змогу значно збільшити темпи економічного зростання країн, які її використовують.

З метою створення сприятливого середовища здійснення інноваційної діяльності та передачі інновацій в сільському господарстві в Україні необхідно: 1) розробити та затвердити довгострокову інноваційну стратегію розвитку сільського господарства в Україні; 2) закріпити на загальнодержавному рівні середньострокові пріоритети інноваційної діяльності в межах визначених довгострокових стратегічних пріоритетів, що дозволить забезпечити концентрацію обмежених інвестиційних ресурсів держави на ключових пріоритетах розвитку; 3) розробити комплекс інструментів державної підтримки інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств; 4) забезпечити організацію дієвої експертної оцінки економічної ефективності інвестиційно-інноваційних проєктів, які претендують на отримання державної підтримки; 5) стимулювати науково-дослідну та технологічну кооперацію у спосіб формування інформаційного простору для міжнародного трансферу технологій.

1. Петков С.В. Трансфер норм до чинних комунікативних кодексів [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://publicsociety.com.ua>
2. Крисальний О.В. Організаційно-економічні особливості інноваційної діяльності / О.В.Крисальний // Економіка АПК. – 2005. - №8. - С.10-13.
3. Про інноваційну діяльність. Закон України № 40-IV від 04.07.2002 р. // Інтелектуальна власність, № 10, 2002. – С. 35-42.

СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ФОРМИ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Дорофєєва А.О., студ. 4 курсу, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко О. В.

Внутрішньогосподарський контроль – важлива складова частина системи економічного контролю. Його здійснюють керівництво підприємства або власники, керівники структурних підрозділів, функціональні служби (відділи), спеціальні підрозділи контролю (ревізійні комісії), громадські організації у відповідності з діючим законодавством.

Вагомий внесок у вирішення проблем організації внутрішньогосподарського контролю на підприємстві зробили наступні вітчизняні вчені: Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Гуцайлюк З.В., Завгородній В.П., Кужельний М.В., Нападівська Л.В., Пушкар М.С., Сопко В.В., Сук Л.К., Ткаченко Н.М., Чебанова Н.В., Шевчук В.О. та інші вчені.

Цей контроль є найбільш оперативним і ефективним. Він активно впливає на хід виробничого процесу та його результати, ведеться систематично, безперервно, на всіх ділянках виробничо-фінансової діяльності, охоплює всі сторони роботи підприємства. Метою внутрішньогосподарського контролю є оцінка подій і фактів господарської діяльності підприємства щодо економічної ефективності та законності її здійснення та забезпечення достовірності даних в процесі господарської діяльності.

Завдання внутрішньогосподарського контролю наступні: надання інформації про процеси, що відбуваються; надання допомоги в прийнятті найбільш доцільних управлінських рішень; отримання інформації для оцінки правильності прийнятих рішень, своєчасності і результативності їх виконання; своєчасне виявлення і усунення умов і факторів, які заважають ефективному веденню виробництва; коригування діяльності суб'єкта господарювання та його структурних підрозділів.

Під терміном «об'єкт внутрішньогосподарського контролю» слід розглядати кожен окремий елемент предмета внутрішнього контролю. Об'єктами внутрішнього контролю є господарські процеси, які в сукупності становлять господарську діяльність суб'єкта, що перевіряється.

Суб'єктами внутрішньогосподарського контролю є управлінський персонал та спеціалісти, до функцій яких входить: попередній, поточний та подальший контроль; обліковий персонал на чолі з головним бухгалтером, якому належать функції контролю на всіх етапах відображення господарських процесів; спеціальні внутрішні контролюючі служби, створені на підприємстві з метою проведення контролю: наглядові ради, ревізійні комісії, інвентаризаційні комісії, комісії з розслідування надзвичайних подій, внутрішні аудиторські служби.

Внутрішньогосподарський контроль класифікують за такими ознаками:

1) Відносно терміну завершення:

- попередній - здійснюється на етапі розгляду і прийняття рішень з фінансових питань, перед виконанням господарських операцій для запобігання нераціональним витратам і безгосподарності, незаконним діям і різним втратам

- поточний - здійснюється в процесі виконання господарських операцій і його основними завданнями є виявлення відхилень у процесі виконання робіт

- наступний - контроль за фінансовими результатами діяльності, що здійснюється після завершення господарських операцій.

2) За функціональною метою :

- лінійний контроль здійснюється лінійними керівниками (начальником підрозділу, директором підприємства) в межах об'єкта контролю, тобто за підприємством в цілому

- функціональний контроль проводиться функціональними службами підприємства (бухгалтерією, планово-економічним відділом, відділом організації праці та зарплати

- операційний контроль, в свою чергу, проводиться в межах звершуваних господарських операцій підприємства

3) За способом взаємовідносин працівників:

- односторонній (функціонально-примусовий) контроль існує як відносини з приводу контролю між посадовими особами в обов'язки яких входить здійснення контролю та виконавцями

- взаємний контроль здійснюється працівниками рівними в праві його проведення. Функція контролю ними виконується у зв'язку з реалізацією основних службових прав і обов'язків

4) За повнотою охоплення: тематичний та комплексний

5) За джерелами інформації:

- документальний контроль являє собою перевірку первинної документації

- фактичний контроль полягає у визначенні дійсного реального стану об'єкта перерахуванням, зважуванням, вимірюванням, лабораторним аналізом .

Отже, для забезпечення збереження майна, своєчасного попередження нестач, розтрат і непродуктивних витрат потрібно, насамперед, забезпечити ефективність внутрішньогосподарського контролю. Внутрішньогосподарський контроль – один із найефективніших при вмілому використанні функцій контролю органами управління прийнятих рішень і досягнення поставленої мети та доведення цієї інформації до органу управління.

АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

Холоша Л.М., студентки 1м курсу ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доцент Дегтяренко А.В.

Аудит є незалежною експертизою фінансової звітності комерційних підприємств уповноваженими на те особами (аудиторами) з метою підтвердження її достовірності для державних податкових органів і власників. Іншими словами, аудит - це надання практичної допомоги керівництву й економічним службам підприємства щодо ведення справ і управління його фінансами, а також щодо налагодження фінансового і управлінського обліку, надання різних консультацій. Аудит покликаний надавати допомогу представникам страхових компаній, бірж, акціонерних товариств, спільних підприємств, комерційних банків, різних іноземних фірм.

Аудит розрахункових операцій слід починати з аналізу правильності оплати за відвантажені матеріальні цінності, а також повноти списання відвантажених цінностей.

Під час перевірки необхідно встановити, чи правильно відображені за статтями балансу відповідні залишки заборгованості. Для цього порівнюють залишки за кожним видом розрахунків на одну і ту саму дату за даними аналітичного обліку із залишками за синтетичним рахунком 36 "Розрахунки з покупцями та замовниками", Головною книгою і балансом. За наявності розходжень слід перевірити реальність і документальну обґрунтованість заборгованості за кожним покупцем чи замовником. Такі розходження - наслідок занедбаності обліку розрахункових операцій або результат зловживань.

Кожна сума дебіторської заборгованості на окремих рахунках розглядається з погляду виникнення боргу, причини і давності створення заборгованості, реальності її одержання. Під час аудиту дебіторської заборгованості розрізняють такі її категорії: поточну (або нормальну); неоплачену в строк; заборгованість за строком давності, що минув; спірну; безнадійну.

Під час перевірки розрахунків із покупцями встановлюють, чи укладені договори поставки продукції, чи правильно вираховуються суми, належні підприємству за прийняту покупцем продукцію. Перевіряють повноту і своєчасність розрахунків покупців за прийняту ними продукцію. З цією метою проводять інвентаризацію розрахунків, висилають копії картки аналітичного обліку розрахунків (контокорентні виписки) при розрахунках з іногородніми покупцями (організації-кредитори висилають організаціям-дебіторам).

Реальність балансу щодо дебіторської заборгованості може бути забезпечена тільки в результаті ретельної перевірки (інвентаризації) всіх контрагентів. Тому аудитору доцільно починати перевірку стану розрахунків з аналізу матеріалів інвентаризації розрахунків. Інвентаризація розрахунків полягає у виявленні фактичних залишків сум на рахунках. В акті результатів інвентаризації розрахунків слід вказати назви проінвентаризованих рахунків, записати суми непогашеної і простроченої дебіторської заборгованості та безнадійних боргів. За названими видами заборгованості до акта інвентаризації розрахунків має прикладатися довідка із зазначенням суми заборгованості, за що та числиться, з якого часу і на підставі яких документів.

При перевірці дебіторської заборгованості доцільним є застосування таких методів, як зустрічна перевірка, письмовий запит, тестування, вибіркова документальна перевірка та аналітичні процедури. Але на вибір конкретних методів буде впливати величина аудиторського ризику в цілому і, зокрема, при перевірці дебіторської заборгованості.

Аудитор повинен впевнитися в реальному існуванні залишків дебіторської заборгованості і з'ясувати, кому вони належать. Для цього вибірково окремим дебіторам надсилають листи-запити з проханням підтвердити чи назвати суму заборгованості даному підприємству.

Далі аудитор здійснює аудиторські процедури щодо перевірки дебіторської заборгованості за встановленими критеріями оцінки фінансової звітності. З покупцями з цього самого міста складається акт взаємозвірки.

Чітка організація розрахунків між постачальниками і покупцями безпосередньо впливає на прискорення обертання оборотних активів і своєчасне надходження грошових коштів від реалізації.

Законами України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" та "Про аудиторську діяльність" визначено, що і бухгалтерський облік, і аудит забезпечують надання користувачам фінансової звітності для прийняття відповідних рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, власний капітал, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» регламентується на законодавчому рівні. Це Положення (стандарт) визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності.

Отже, аудит розрахунків з покупцями та замовниками дозволяє встановити не тільки правильність, але й своєчасність і повноту розрахунків. Під час перевірки розрахунків із покупцями перевіряється чи укладені договори по наданню послуг, чи правильно вираховуються суми, належні підприємству за прийняту покупцем послугу.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ

Селюкова С. В., студ. 3 курсу, ЕіМ, спец. «Облік і Аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко О. В.

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що облік орендних операцій надають правдиву, повну та неупереджену інформацію про здійснення орендних операцій для прийняття управлінських рішень. Належним чином організований поточний облік орендних операцій підприємства дозволяє постійно стежити за господарською діяльністю підприємства і вчасно повідомляти як про позитивні тенденції, так і про негативні явища.

Орендні операції здійснюють прямий вплив на майновий стан та фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання та опосередкований – на суму обов'язкових платежів, що підлягатимуть до сплати ним в бюджет та позабюджетні фонди. У зв'язку з цим виникає необхідність в отриманні достовірних відомостей про величину та структуру орендних операцій.

За визначенням, даним у П(С)БО 14, оренда — це угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку.

Згідно цього положення ми можемо дати конкретні визначення термінів:

Гарантована ліквідаційна вартість:

1) для орендаря - частина ліквідаційної вартості, яка гарантується до сплати орендарем або пов'язаною з ним стороною;

2) для орендодавця - частина ліквідаційної вартості, яка гарантується до сплати орендарем або незалежною третьою стороною, здатною за своїм фінансовим станом відповідати за гарантією.

Мінімальні орендні платежі - платежі, що підлягають сплаті орендарем протягом строку оренди (за вирахуванням вартості послуг та податків, що підлягають сплаті орендодавцю, і непередбаченої орендної плати).

У разі можливості та наміру орендаря придбати об'єкт оренди за ціною, нижчою за його справедливую вартість на дату придбання, мінімальні орендні платежі складаються з мінімальної орендної плати за весь строк оренди та суми, яку слід сплатити згідно з угодою на придбання об'єкта оренди.

Невідомвна орендна угода - орендна угода, за якою орендарем на початок строку оренди сплачено таку суму орендної плати, яка дає змогу орендодавцю бути впевненим у продовженні строку оренди, або яка може бути розірвана тільки:

1) з дозволу орендодавця;

2) якщо відбулася певна непередбачена подія;

3) у разі укладання орендарем нової угоди про оренду цього самого активу або замість нього іншого аналогічного за призначенням активу з тим самим орендодавцем.

Непередбачена орендна плата - частина орендної плати, яка не зафіксована конкретною сумою та розраховується із застосуванням показників інших, ніж строк оренди (обсяг продажу, рівень використання, індекс інфляції та цін, ринкові ставки відсотка тощо).

Операційна оренда - оренда інша, ніж фінансова.

Оренда – це фінансово-комерційна операція з надання однією стороною-власником майна (орендодавцем) іншій стороні (орендарю) у тимчасове володіння та користування або у виключне користування на встановлений строк майна за певну винагороду (орендну плату) на основі орендної угоди.

Принципова відмінність орендної угоди від договору купівлі-продажу полягає у тому, що оренда зберігає за орендодавцем право власності на здане в найми майно, орендар отримує лише право на тимчасове його володіння та використання. Але, як мудро зауважив Арістотель, "багатство полягає у користуванні, а не у праві власності".

Вигоди використання оренди для орендодавця та виробника:

- виробники товарів отримують додаткову можливість збуту своєї продукції, розширюють коло можливих партнерів;

- виробники товарів прискорюють процес збуту своєї продукції;

- сума орендних-платежів перевищує вартість майна, яке здається в оренду;

- легко контролювати та обліковувати фінансові операції завдяки періодичності платежів;

- для орендодавця орендна угода менш ризикована з точки зору платоспроможності орендаря.

Орендодавці здають своє майно в оренду за вищу ціну, ніж та якою вони купили або виготовили його. Ця різниця є доходом орендодавців, причому його розмір регулюється ступенем конкуренції орендодавців на ринку. Споживачі беруть майно в оренду, а не купують його у кредит, оскільки вони знають, що продавці товарів у кредит закладають у ціну свій прибуток та збільшують її на ризик можливої неплатоспроможності покупця.

Таким чином, за своєю економічною сутністю фінансова оренда об'єднує риси двох операцій: купівлі-продажу майна і власне оренди. Механізм оподаткування орендних операцій є складним, чітко законодавчо неврегульованим, що призводить до накладення фінансових санкцій на суб'єктів господарювання, а тому, потребує подальшого врегулювання і спрощення на законодавчому рівні.

БАЛАНС ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕТОДУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Назаренко І.В., студ. 4 курс, спец. «Облік і аудит»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко О. В.

Бухгалтерська звітність є системою показників, що характеризують фінансовий стан підприємства на певну дату і фінансові результати його діяльності за певний період. Методологічно та організаційно вона є невід'ємним елементом всієї системи бухгалтерського обліку і виступає кінцевим етапом облікового циклу, що зумовлює органічну єдність показників, які в ній формуються.

Дослідимо одну з форм фінансової звітності, яка носить назву Баланс (Звіт про фінансові результати). Основним документом фінансової звітності у всіх країнах є бухгалтерський баланс підприємства, який виступає головним джерелом інформації про фінансово-майновий стан підприємства для всіх зацікавлених користувачів.

Слово «баланс» означає дві чаші, як символ рівноваги. Загальне і широке його використання розпочинається з XIV ст. в Західній Європі, зокрема Італії і Німеччині. Як символ рівноваги ваги (терези) зображені на гербі Міжнародної спілки бухгалтерів. У літературі слово «баланс» уперше з'являється в праці відомого італійського математика Луки Пачолі, що побачила світ в 1494 р.

Проблемам змісту, форми та методики складання балансу присвячено праці багатьох вчених, а такі відомі дослідники, як І.Ф. Шер, І.П. Руссіян, Р.Я. Вейцман, О. П. Рудановський, М.С. Лунський, В.Д. Белов, висунули баланс на передній план теорії бухгалтерського обліку. Суттєвий вклад у розвиток теоретичних питань балансу як елементу методу бухгалтерського обліку внесли вітчизняні науковці, зокрема Ф.Ф. Бутинець, Й.Я. Даньків, О.А. Дубінін, М.В. Кужельний, Ю.А. Кузьмінський, М.Я. Остап'юк, В.В. Сопко, В.П. Солдатов, Л.В. Чижевська, а також російські вчені: Н.О. Бреславцева, В.І. Ткач, В.А. Кузьменко, Я.В. Соколов, Н.О. Сергєєва і інші.

Баланс – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал. Зміст і форма Балансу та загальні вимоги до розкриття його статей встановлюється П(С)БО 2 «Баланс». Бухгалтерський баланс будують у вигляді двосторонньої таблиці, яка складається з двох частин: активу і пасиву.

В активі балансу відображають дані, які характеризують наявність, розміщення та стан майна, а в пасиві — показники, які характеризують джерела утворення цього майна і його цільове призначення.

Актив балансу складається з трьох розділів: Необоротні активи, Оборотні активи, Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття.

Пасив складається з чотирьох розділів: Власний капітал, Довгострокові зобов'язання і забезпечення, Поточні зобов'язання і забезпечення, Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття.

Усі показники балансу підприємства моментні і характеризують його фінансовий стан за активами і зобов'язаннями на певний момент часу, як правило, на кінець останнього дня звітного періоду (місяця, кварталу, року). Метою складання Балансу — надання користувачам повної, правдивої, неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату.

Розрізняють такі види бухгалтерського балансу: вступний, періодичний, об'єднувальний, розподільний, санований, ліквідаційний, зведений, консолідований.

Загальні підсумки активу і пасиву балансу завжди повинні бути рівними між собою. Це обов'язкова умова правильності його складання. У цьому виявляється балансове рівняння: $A=B+Z$.

Фінансовий аналіз балансу передбачає проведення горизонтального і вертикального аналізу основних фінансових показників підприємства. Горизонтальний аналіз характеризує зміну показників за звітний період, вертикальний - питому вагу показників у загальному підсумку балансу. Динаміка показників на тимчасовому відрізку свідчить про зміни економічного потенціалу підприємства, його майнового і фінансового становища. Фінансова рівновага в балансі показує, чи зможе підприємство виконати свої зобов'язання в строк, реалізувавши свої активи. Якщо такої можливості немає, то це означає припинення платежів і загрозу банкрутства.

Баланс – це не просто складова методу бухгалтерського обліку, його елемент; це найважливіший документ бухгалтерської звітності, суттєве джерело інформації для управління, планування, організації виробництва, нормування, аналізу, контролю. Баланс є обліковою категорією, синтезом облікових записів, а тому його треба вміти читати і критично оцінювати з погляду змісту, будови, раціонального використання даних. Рівень складності бухгалтерського балансу визначає культурний рівень фінансової звітності. Баланс є джерелом інформації, на базі якого розкривається фінансово-господарська діяльність економічного суб'єкта, тому серед форм бухгалтерської звітності баланс знаходиться на першому місці.

Отже, баланс має велике значення для керівництва підприємства. Він відображає стан засобів в узагальненій їх сукупності на той чи інший момент часу, розкриває структуру засобів та їх джерел у розрізі видів і груп, питома вага кожної групи, взаємозв'язок і взаємозалежність між собою. Дані балансу служать для виявлення найважливіших показників, що характеризують діяльність підприємства і його фінансовий стан. Завдяки стислій і компактній формі, баланс є досить зручним документом. Він дає закінчене і цілісне уявлення не тільки про майновий стан підприємства на кожний момент, а й про ті зміни, які відбулися за той чи інший період часу.

«ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ» ЧИ «ФОНДИ»: ЗА ТА ПРОТИ ВИКОРИСТАННЯ ТАКОЇ ТЕРМІНОЛОГІЇ У ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Дяченко Я.І., студентка 6 курс ІЗО, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пасько О.В.

Перехід до ринкової економіки, а також орієнтація України на вхід до ЄС, зумовлює потребу бюджетних установ змінити традиційне бачення здійснення нею господарської діяльності. Як і всі інші організації найрізноманітніших форм власності, бюджетна установа має прагнути до максимізації доходів спецфонду, активізації структури капіталу та забезпечення його фінансової діяльності, побудови ефективного механізму управління бюджетною організацією, а також в перспективі – використання бюджетною організацією ринкових механізмів залучення фінансових коштів. Одним із інструментів для цього має бути добре налагоджена система обліку і контролю в установі. Ефективне функціонування бухгалтерської служби, в тому числі й в бюджетних установах, значною мірою визначається науково обґрунтованою організацією бухгалтерського обліку.

Вітчизняна система обліку і звітності формувалася під впливом двох основних тенденцій: внутрішніх змін, які відбулися в економіці України, та доцільності приведення системи обліку у відповідність до міжнародних вимог. На даний час процес реформування продовжується і охоплює усю систему обліку, яка сформувалася в нашій державі, в тому числі й облік діяльності бюджетних установ. Слід констатувати, що саме стосовно обліку в бюджетних установах залишається багато невирішених і дискусійних запитань, які, наприклад, стосуються облікової термінології в цілому та стосовно власного капіталу зокрема.

Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) дають таке визначення власному капіталу: Частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору (МСБОДС) визначають власний капітал як залишкову частку в активах суб'єкта господарювання після вирахування всіх його зобов'язань

Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС) визначають власний капітал як частину в активах суб'єкта державного сектору, що залишається після вирахування зобов'язань.

Отже, як бачимо з наведених визначень, НП(С)БО 1, МСБОДС та НП(С)БОДС дають практично однакове трактування категорій, проте наявні й певні відмінності. Крім поняття «економічні вигоди», які використовуються в НП(С)БО, національні та міжнародні стандарти для бюджетних установ містять також поняття «потенціал корисності», під яким розуміють наявні та потенційні можливості, які отримає суб'єкт бухгалтерського обліку в державному секторі від використання активів, що безпосередньо не генерують надходження грошових коштів, для досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб. Така особливість пов'язана із правовим статусом бюджетних установ, до яких згідно з Бюджетним кодексом України, відносяться органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету. Саме правовий статус та неприбутковість бюджетних установ зумовлюють те, що активи бюджетних установ є засобом для досягнення визначеної ними мети, тобто покладених на них загальнодержавних, соціальних, політичних чи інших функцій. Водночас активи, які безпосередньо не генерують надходжень грошових коштів, визначаються як такі, що мають «потенціал корисності».

Вважаємо, що економічний зміст поняття власного капіталу, який наведено в діючих П(С)БО, є найоб'єктивнішим з точки зору джерел формування майна. Адже власний капітал, як економічна категорія, є вартісним відображенням майна власників підприємства. Разом з тим, при різних організаційних формах та формах власності власний капітал матиме різну сутність.

Важливо зазначити, що аналогічний підхід використовується й у МСБОДС, де на противагу терміну «власний капітал» використовується поняття «чисті активи/власний капітал (net assets/equity)». При цьому термін використовується для позначення залишкової частки у звіті про фінансовий стан (активи мінус зобов'язання), а також зазначається, що чисті активи/власний капітал можуть бути додатною або від'ємною величиною.

Таким чином, проведене дослідження суті власного капіталу бюджетних установ дозволяє зробити висновки про те, що оскільки бюджетні установи не володіють власним майном, поняття «власний капітал» не має для них повноцінного змісту. З точки зору бухгалтерського обліку до введення в дію НП(С)БОДС власний капітал бюджетних установ складатиметься із сум їхніх фондів і результатів діяльності. Тобто, виходячи із сутності та облікового відображення доречнішим та обґрунтованішим є використання терміну «фонди» на противагу терміну «власний капітал».

СТАНОВЛЕННЯ ЕМФІТЕВЗИСУ ТА ВАЖЛИВІСТЬ ЙОГО ДОСЛІДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Махоніна І.М., аспірант другого року навчання кафедри економічного контролю та аудиту
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пасько О.В.

Здійснення в Україні широкомасштабної земельної реформи, законодавче закріплення різноманіття форм земельної власності і розширення можливостей використання земельних ресурсів на підставі права власності та права користування, створення умов для забезпечення функціонування повноцінного ринку землі, закономірно поставило питання про необхідність удосконалення регулювання виникнення та оформлення прав на земельні ділянки як складової земельних відносин в цілому. Тепер, коли земля в Україні стала об'єктом цивільно-правових відносин, право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб набуло дуже важливого значення.

Відомим ще з часів римського права, терміном емфітевзис позначалася тривала (100 і більше років) спадкова оренда землі, яка широко практикувалася в Римській державі ще за часів імператора Юстиніана (IV ст. н.е.). Така тривала спадкова оренда, добре захищена від свавілля і за порівняно невелику емфітевтичну плату за землю, притягала багатьох безземельних і малоземельних селян. Початок емфітевзисного володіння земель був покладений у великих імператорських маєтках, які потребували обробки. Так, починаючи з III ст. н.е. починає розвиватись і застосовуватись право емфітевзису. За прикладом імператорів церква, міста, а потім і приватні особи – великі землевласники – почали віддавати в таку оренту свої необроблені земельні ділянки. Така система, розроблена у римському праві, була спрямована насамперед на захист інтересів сільськогосподарських товаровиробників і на стимулювання обробки значних земельних площ шляхом надання широких за обсягом повноважень і пільг.

Ця система виявилася настільки вдалою, що згодом без істотних змін була запозичена фактично всіма європейськими державами, а в дещо зміненому вигляді – Україною. Україна реціпіювала поняття емфітевзису. Отже, виникла необхідність ґрунтового дослідження основних ідей і концепції права користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб. В українському законодавстві поява емфітевзису пов'язана зі вступом в силу Цивільного кодексу України, а згодом відповідні норми інституту емфітевзису знайшли відображення і в Земельному кодексі України. Цивільним законодавством України визначаються характерні риси та підстави виникнення такого права. Однак, слід зазначити, що у ЦК України відсутнє визначення емфітевзису, а сутність його може бути з'ясована лише з аналізу характерних йому ознак, передбачених ст. 407 ЦК України. Емфітевзис визначається як право обмеженого використання земельної ділянки для сільськогосподарських потреб, пов'язаних із виробництвом сільськогосподарської продукції, здійсненням сільськогосподарської науково-дослідної та навчальної діяльності, розміщенням відповідної виробничої інфраструктури. На відміну від оренди, емфітевзис в нашій державі не набув широкого розповсюдження, проте, при потребі скористатися цим правом землевласник може. Встановлення емфітевзису вигідне і зручне для власника землі тим, що коли він не бажає втрачати право власності на землю, але й сам не має можливості обробляти її, то в такому разі він може передати її в довгострокове користування іншим особам на підставі договору емфітевзису. Право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб виникає на підставі договору між власником земельної ділянки та особою, яка виявила бажання користуватися цією земельною ділянкою для таких потреб. В договорі встановлюється вартість передачі емфітевтичного права (можливо й безоплатно) та плата за користування цим правом. Законодавством України не затверджено типової форми договору емфітевзису. Тому він може бути укладений в довільній формі з урахуванням вимог, передбачених Цивільним кодексом України. Не менш важливою особливістю є те, що право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб може відчуватися і передаватися в порядку спадкування.

Українське земельне законодавство розвивається у руслі додержання континентально-європейських правових традицій, але поки що воно не охоплює всіх аспектів встановлення емфітевзису та користування ним, обмежуючись основними положеннями про емфітевзис.

Розвиток майнових відносин в Україні призвів до того, що законодавство України щодо права користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб необхідно удосконалювати. Досі спірним залишається сучасний стан емфітевзису в Україні, а особливо його впровадження в сільське господарство. Відсутність нових концептуальних розробок та науково-практичних засад щодо впровадження механізму емфітевзису в економічні відносини в Україні зумовлює необхідність і актуальність системного дослідження, деталізації та уточнення спірних питань даної проблеми.

ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКІВ У ЧАСТИНІ ВИЗНАЧЕННЯ ТРИВАЛОСТІ ВІДПУСТКИ

Терещенко Л.І., студентка 6 курс ІЗО, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пасько О.В.

Заробітна плата та інші виплати працівникам є одним із ключових питань діяльності будь-якого підприємства. Навколо поняття "заробітної плати" постійно велися дискусії щодо її сутності, робилися спроби дати найбільш вичерпне її визначення, обґрунтувати принципи організації, переглянути або уточнити складові механізму функціонування. Однак витоки таких дискусій беруть свій початок з нормативно-правової бази. Прописані в законах, положеннях, інструкціях основні засади організації розрахунків з працівниками створюють фундамент для економічного розвитку населення будь-якої країни.

Ефективність державної політики в сфері регулювання питання оплати праці та інших виплат працівникам є одним з основних показників економічного розвитку держави. Однак неврегульованість нормативно-правової бази щодо цього питання створює певні труднощі у сфері трудових взаємин, зокрема щодо розрахунків виплат працівникам, їх обліку та порядку виплати.

Процес регулювання оплати праці в Україні розпочався з 1991 року, коли було прийнято Закон України "Про підприємства в Україні" (на сьогодні припинив свою дію) і підприємствам було надано право самостійно встановлювати системи, форми оплати праці, визначати її розмір, а також інші види доходів працівників згідно з законодавством. Цей процес триває ось уже більше 20 років і до цього часу не набув свого логічного завершення. Зазначені вище законодавчі акти сприяли позитивним змінам в організації оплати праці, адже було здійснено перехід від централізованої системи організації оплати праці до колективно-договірних принципів її регулювання та встановлення державних гарантій в оплаті праці.

Проте саме в сфері правового регулювання праці існує низка проблем, які не дозволяють повною мірою реалізувати закріплені Конституцією України права, свободи та законні інтереси громадян, створити всі необхідні умови для творчого використання працівником своїх здібностей та особистісного потенціалу. Ці проблеми зумовлені суперечливістю та чисельними прогалинами у нормах трудового законодавства України; розширенням локального регулювання трудових взаємин, що не лише сприяє більш повному врахуванню інтересів сторін трудового договору, а й створює небезпеку перекручувань (довільного тлумачення) вимог трудового законодавства та погіршення правового статусу працівника. Розглянемо проблемні питання нормативного регулювання виплат працівникам на конкретному прикладі. Так, Закон України "Про відпустки" від 15 листопада 1996 року встановлює, що тривалість відпустки громадянам України - у календарних днях, а не в робочих, що звужує зміст наявних прав (відповідно - порушення статті 22 Конституції України).

Відповідно до статті 22 Конституції України при прийнятті нових законів або внесенні змін до чинних законів не допускається звуження змісту наявних прав і свобод людини. Враховуючи цю норму Конституції, ми вважаємо порушенням деякі положення прийнятого Закону України "Про відпустки" від 15.11.1996 р. №504/96-ВР, який у повному обсязі набрав чинності з 1 січня 1998 р. Цей Закон встановлює державні гарантії права на відпустки, визначає умови, тривалість й порядок надання їх працівникам для відновлення працездатності. Особливою зміною цього Закону України є звуження змісту наявних прав (відповідно - порушення статті 22 Конституції України), встановлення тривалості відпустки громадянам України у календарних днях, а не робочих днях. Щорічна основна відпустка надається працівникам тривалістю, не менше ніж 24 календарних дні за відпрацьований робочий рік, який відрховується з дня укладання трудового договору (контракту). При цьому оплата праці усім працівникам здійснюється за робочими днями, відпрацьованими годинами. Але згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 22 березня 1992 р. № 140 для розрахунку оплати за період відпустки, одержаний середньомісячний заробіток (тарифна ставка, або оклад у бюджетних організаціях з урахуванням доплат і надбавок) ділиться на 29,5 календарних днів (365 календарних днів - 11 святкових днів) : 12 місяців і одержаний результат (оплата за один календарний день) перемножується на кількість календарних днів відпустки. Але відповідно до абзацу шостого пункту 2 Порядку обчислення середньої заробітної плати у розрахунках середньої заробітної плати враховується не 11 святкових і неробочих днів, а 10, оскільки 7 січня - Різдво Христове - законодавством враховано двічі: і як святковий, і як неробочий день (365 календарних днів - 10 днів): 12 місяців = 29,6 календарних днів на місяць. Ця методика вперше введена в Україні і була спрямована на зменшення суми виплат працюючим громадянам.

Отже, з наведеного розрахунку очевидним є те, що працівник недоотримує значну частину відпускних при чинному способі їх нарахування за календарними днями. Тому пропонуємо переглянути відповідну законодавчу базу і внести зміни до порядку розрахунку відпускних у частині їх розрахунку не у календарних днях, а в робочих, що суттєво збільшить суму оплати днів відпустки (у наведеному прикладі на 41%).

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Бакін С.П., студ. 5 курсу, факультету ЕіМ, спеціальності «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пасько О.В.

Існування аудиту фінансової звітності пов'язане з потребою економічно активної частини суспільства в отриманні своєчасної фінансової інформації належної якості. У зв'язку з цим мета аудиту фінансової звітності полягає у висловленні аудитором за результатами проведеного дослідження об'єктивної та обґрунтованої думки про ступінь відповідності інформації, наведеної у фінансовій звітності, якісним вимогам, що висуваються до такої інформації можливими користувачами.

Вагомий внесок у дослідження теорії й методології аудиту фінансової звітності зробили такі провідні вітчизняні науковці, як М.Т. Білуха, А.В. Бодюк, Ф.Ф. Бутинець, Я.А. Гончарук, Г.М. Давидов, Н.І. Дорош, О.А. Петрик, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, Б.Ф. Усач, та зарубіжні автори – Р. Адамс, Е.А. Аренс, Є.М. Гутцайт, Ф.Л. Дефліз, Г.Р. Дженик, Р.Додж, Дж.К. Лоббек, Р.К. Маутц, В.І. Подольський, Дж. Робертсон, В.П. Суйц, Х.Ф. Шараф, А.Д. Шеремет.

Проте окремі аспекти методики й організації аудиту фінансової звітності в умовах розвитку сучасних інформаційних технологій і досі залишаються дискусійними та потребують подальшого наукового розроблення. Зокрема, недостатньо вирішеними залишаються питання створення надійних методик, здатних забезпечити уніфікацію та формалізацію підходів до оцінки аудиторського ризику та визначення рівня суттєвості, що дозволило б автоматизувати процес їх оцінювання.

З огляду на відсутність вітчизняних програмних засобів, призначених для автоматизації праці аудиторів необхідно розробляти вітчизняну автоматизовану систему аудиторської діяльності, у межах якої і має вирішуватися завдання автоматизації аудиту фінансової звітності.

На шляху впровадження використання комп'ютерної техніки і технології в аудиті в Україні існує певне коло проблем, серед яких виділяють наступні:

1. Низький рівень розвитку аудиторського ринку, викликаний незначним періодом його становлення.
2. Різна галузева спеціалізація клієнтів аудиторських фірм, що при динамічно мінливому законодавстві заважає детально налагодити спеціалізовані системи на усі можливі випадки.
3. Ряд методичних проблем, зокрема, необхідність розроблення методичних підходів реалізації трансформаційних процедур перетворення фінансових звітів по заданих форматах, не розголошуючи при цьому комерційну таємницю тих аудиторів, які вже виконують подібні замовлення й знають, як цю роботу виконувати.

Розширення можливостей аудитора у використанні автоматизованих систем обробки інформації не ускладнює процес перевірки, навпаки дає змогу скоротити терміни перевірки, нову можливість чіткої організації і методики її проведення. Крім того автоматизовані системи обробки інформації в аудиторському процесі сприяють удосконаленню інтелектуалізації аудиту та науковому обґрунтуванню його висновків.

Переваги застосування комп'ютерної техніки при проведенні аудиту можна згрупувати за такими категоріями:

- зменшення обсягу даних, що оброблюються вручну;
- економія часу на виконання одноманітних прийомів порівняння фактичних даних з обліковими;
- зменшення ризику появи арифметичних помилок, порушень при відображенні даних в облікових регістрах;
- перевірка тотожності чи взаємної ув'язки показників різних форм звітності в автоматичному порядку;
- компактне зберігання і багаторазове використання даних бухгалтерського обліку.

Таким чином, сучасні інформаційні системи мають досить широкий спектр можливого застосування при здійсненні аудиторських перевірок. Кожна конкретна система відповідає конкретним завданням, а тому їх використання має ґрунтуватися на глибокому знанні як теоретичної складової цієї роботи, так і її технічних моментів.

Аудиторським фірмам України доцільно розробляти системи комплексної автоматизації аудиторської діяльності, які б враховували переваги та недоліки наявних моделей автоматизації аудиторської діяльності, як національних, так і закордонних.

Розробка та впровадження засобів автоматизації аудиторської діяльності дозволять підвищити якість і знизити трудомісткість проведення аудиту, ефективно організувати процес планування аудиту, здійснювати оперативний контроль за якістю аудиту. При цьому, комп'ютеризація аудиторської діяльності повинна передбачати розробку та впровадження в аудиторську практику програмних продуктів, які б забезпечували автоматизацію виконання завдань з надання впевненості щодо різних предметів перевірки та супутніх послуг та включали б можливості експертних систем.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ І МЕТОДИКИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВІ ЗВІТНОСТІ

Скороход Д.М., студ. 3 курсу ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доцент, к.е.н., Пасько О.В.

Фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Відповідно до ст. 1 Закону про бухгалтерський облік користувачами фінансової звітності є фізичні або юридичні особи, які потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень. Розширення функцій обліку і надання бухгалтерській звітності статусу публічної зумовлюють необхідність розробки і впровадження організаційної системи, яка б забезпечувала диференціацію фінансових і управлінських засобів.

Отже, виникає необхідність подальшого поглиблення досліджень, спрямованих на вдосконалення практики складання й використання фінансової звітності та забезпечення адекватності її вимогам користувачів, що визначає актуальність даної теми. Наукові розробки зазначених фахівців стали основою для подальшого вивчення проблем та формування пропозицій щодо вдосконалення бухгалтерської фінансової звітності підприємств. Відповідно до ст. 3 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства. Об'єктом фінансової звітності є інформація про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Поточний бухгалтерський облік містить розрізнену інформацію про господарську діяльність підприємства. Для одержання інформації про результати такої діяльності дані поточного обліку необхідно узагальнити в певній системі показників. Це досягається складанням звітності, яка є завершальним етапом бухгалтерського обліку.

Звітність – це система узагальнених і взаємопов'язаних економічних показників поточного обліку, які характеризують результати діяльності підприємства за звітний період. Бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством. Фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку. Бухгалтерська звітність складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів. Для того щоб звітність була дійовим засобом управління та контролю, вона повинна відповідати всім вимогам, що висуваються до обліку. Вона має достовірно відображати ресурси підприємства, їх використання і фінансові результати діяльності. Показники звітності повинні бути об'єктивними, обґрунтовані перевіреними даними поточного обліку і підтверджені відповідними документами. Своєчасність складання та подання звітності – невід'ємна умова її корисності.

Найбільш достовірна інформація втрачає своє значення, якщо вона надана користувачам несвоєчасно. Тому звітність повинна складатися і подаватися відповідним органам у строки, встановлені нормативними актами, які забезпечують ефективне її використання для управління та контролю. Першочерговим завданням національної внутрішньої та зовнішньої політики є входження України до Європейського політичного, економічного та правового простору, утвердження її як впливової європейської держави та набуття повноправного членства в Європейському Союзі. Прагнення України стати членом Світової організації торгівлі (СОТ) і ЄС вимагають від неї відповідних змін у законодавстві, нормативно-правовому забезпеченні, зокрема щодо бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Реально в Україні існують два види стандартів – національні положення (станданти) бухгалтерського обліку НП(с)БО і просто положення стандарти бухгалтерського обліку (П(с)БО). При чому, перші більше регламентують складання фінансової звітності (про це свідчить зміст самих положень), другі – ведення обліку. Термін «положення (стандарт) бухгалтерського обліку» взагалі було виключено із Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні». Нова редакція Закону дає пояснення тільки НП(с)БО. Чи означатиме це зміну назви уже існуючих і затверджених П(с)БО поки не відомо. Можливо, було б доречніше, чітко розділити стандарти на стандарти звітності і стандарти обліку і відобразити це в назві документу. Це дало б змогу не плутатись у назві та призначенні нормативних актів.

Використання різних методологічних прийомів призводить до неможливості зіставлення даних бухгалтерського обліку як із даними інших звітних періодів, так і з даними бухгалтерської звітності інших організацій, а це робить дані бухгалтерської звітності непридатними для макроекономічних розрахунків. Отже, необхідно збільшувати кількість облікової інформації, представленої у фінансовій звітності.

ВИЗНАННЯ, ОЦІНКА ТА ОБЛІК НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У АГРАРНОМУ БІЗНЕСІ

Ярмак А. В., магістрант, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: професор Гордієнко М.І.

Активи підприємства в бухгалтерському обліку поділяють на оборотні та необоротні. До оборотних належать грошові кошти, не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання впродовж операційного циклу чи дванадцяти місяців з дати балансу. Усі інші активи вважаються необоротними. Отже, необоротними є активи, що тривалий час утримуються підприємством з певною метою. Необоротні активи - це матеріальні і нематеріальні ресурси, що належать установі і забезпечують її функціонування і термін корисної експлуатації яких, як очікується, становить більше одного року. Таким чином, термін корисної експлуатації є основним визначальним критерієм віднесення матеріальних і нематеріальних ресурсів до складу необоротних активів. Більшість підприємств самостійно визначає термін корисної експлуатації необоротних активів.

Як визначається належність матеріального чи нематеріального ресурсу до необоротних активів ми з'ясували - по терміну експлуатації. А як визначити, до якої групи повинен бути віднесений конкретний необоротний актив? По-перше, необхідно оцінити - чи є актив матеріальним. Якщо ні маси, ні об'єму актив не має (нова технологія, літературний твір і т. п., причому маса паперу (дискети), що містить опис, текст не враховується, оскільки це не сам актив, а носій, на якому нематеріальний актив розміщений.), то це нематеріальний актив, і він відноситься до третьої групи і відповідно до 12 рахунку. Якщо актив має і масу, і обсяг, то він матеріальний. Залишається тільки визначити, чи відноситься він до основних засобів чи до інших необоротних матеріальних активів.

На відміну від нормативних документів, що регулюють бухгалтерський облік, ПКУ у пп. 14.1.138 висуває конкретні умови та ознаки, за якими актив може визнаватись основним засобом. До ОЗ належать матеріальні активи, які призначаються для використання у господарській, очікуваний строк корисного використання яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) та вартість яких перевищує 2500,00 грн. З цими критеріями порівнюється первісна вартість ОЗ, за якою вони приймаються до податкового обліку, яка формується відповідно до ст. 146 ПКУ. Тому за нормами того ж таки пп. 14.1.138 ПКУ матеріальні активи, що є необоротними і вартість яких не перевищує 2500,00 грн, не можуть вважатися ОЗ. А вже п. 145.1 ПКУ уточнює, що основні засоби та інші необоротні активи розподіляються на 16 груп, для кожної з яких встановлено мінімальний строк корисного використання. Щоправда, строк корисного використання для землі, природних ресурсів, бібліотечних фондів і малоцінних необоротних матеріальних активів не встановлюється. Також зауважимо, що основні засоби у податковому обліку розподіляються на такі самі групи, як і в бухгалтерському: кожна група у податковому обліку обліковується на відповідному субрахунку в бухобліку. Проте в бухобліку до складу ОЗ можуть входити невиробничі ОЗ та об'єкти вартістю, меншою від 2500,00 грн. (усе залежить від встановленого підприємством критерію). І навпаки — об'єкти вартістю понад 2500 грн., але менше встановленого критерію для ОЗ, відповідно до облікової політики підприємства, можуть відноситися до МНМА.

У сучасних умовах господарювання аграрний сектор відіграє визначальну роль у забезпеченні продовольчої та енергетичної безпеки, суспільної стабільності та реалізації експортного потенціалу держави. Специфіка використання у господарському процесі незмінних природно-біологічних факторів виробництва ставить особливі вимоги до галузевого бухгалтерського обліку як інформаційної системи, що має відображати достовірний стан життєво важливих галузей національної економіки. Серед найважливіших об'єктів обліково-аналітичного процесу виокремлюють необоротні матеріальні активи підприємства, оцінка яких особливо впливає на достовірність інформації, відображеної у фінансовій звітності підприємств.

Проблеми оцінки та обліку необоротних матеріальних активів досліджувались у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Критичний аналіз різних точок зору з досліджуваної проблематики виявив, що, незважаючи на наявні наукові розробки, питання, пов'язані з оцінкою та обліком необоротних матеріальних активів, опрацьовані недостатньо, а тому є актуальними і потребують розроблення рекомендацій на якісно новій основі з урахуванням міжнародних принципів обліку та звітності. Розкриття економічних інтересів підприємства в економічних та облікових аспектах потребують системного підходу до визнання понять «активи», «біологічні активи», «довгострокові активи», включаючи вирішення низки питань, пов'язаних з оцінкою та обліком необоротних матеріальних активів.

У ході дослідження уточнено зміст критеріїв визнання необоротних матеріальних активів активами підприємства (критерій економічної вигоди, критерій достовірності вартості, критерій контролю) та проаналізовано перелік критеріїв, які дають змогу виділити необоротні матеріальні активи з числа інших активів підприємства (критерій форми, критерій призначення, критерій строку використання), що сприятиме поглибленню розуміння сутності необоротних матеріальних активів як об'єкта бухгалтерського обліку. Класифікацію необоротних матеріальних активів доцільно проводити з урахуванням їх якісної характеристики.

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ДОХІД (ПРИБУТОК) ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ОБ'ЄКТА ОПОДАТКУВАННЯ

Забара І. М., магістрант, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: професор Гордієнко М.І.

Дохід і прибуток належать до основних об'єктів дослідження економічної науки. Їх отримання й максимізація - мета функціонування господарюючих суб'єктів. Поряд із цим держава вбачає своїм завданням перерозподіл доходів і прибутків із метою регулювання економіки, забезпечення розвитку суспільства та добробуту його членів. Одним із методів такого перерозподілу є оподаткування. Для того щоб воно було ефективним, потрібно попередньо дослідити сутність об'єкта з метою з'ясування його апріорної придатності для податково-перерозподільного використання.

Основоположник англійської класичної інколи політичної економії А. Сміт розглядав три основних джерела доходів: «Будь-яка людина, яка отримує свій дохід із джерела, що належить особисто їй, повинна отримувати його або від своєї праці, або від свого капіталу, або від своєї землі». Відповідно він виділяв три форми доходу — заробітну плату, дохід від капіталу та земельну ренту. При цьому розрізнялися два основних види доходу від капіталу: прибуток і процент.

Дж. С. Міль розглядав такі самі основні види доходів, як і А. Сміт, стверджуючи, що прибуток на капітал є тією часткою капіталіста, яку отримують за авансування витрат виробництва.

Основоположник англійської класичної інколи політичної економії А. Сміт розглядав три основних джерела доходів: «Будь-яка людина, яка отримує свій дохід із джерела, що належить особисто їй, повинна отримувати його або від своєї праці, або від свого капіталу, або від своєї землі».

Представник французької школи політичної економії Ж. Б. Сей повністю ототожнював частину прибутку, отриману в результаті функціонування особи - підприємця, із заробітною платою управління.

А. Маршалл надав широке трактування доходу - як будь-якої отриманої вигоди. У зв'язку з цим у сфері підприємництва він розрізняв валовий і чистий доходи.

Дж. М. Кейнс уявляв дохід підприємства або підприємця як «перевищення цінності готової продукції, реалізованої протягом певного періоду, над первинними витратами виробництва». Цей показник він ототожнював із валовим прибутком. Первинні витрати, на його думку, склалися з витрат використання та факторіальних витрат.

П. А. Семюелсон та В. Д. Нордгауз надали більш узагальнене визначення: «Прибуток - це чистий дохід, або різниця між сумою продажу та величиною витрат». При цьому складові витрат не конкретизуються, тому висновок про співвідношення прибутку та процента зробити важко.

Як видно, всі розглянуті концепції доходу й прибутку так чи інакше формувалися в рамках макроекономічного аналізу. Між тим характеристика гносеологічних основ оподаткування прибутку має обов'язково передбачати відстеження еволюції поглядів на утворення потенційних об'єктів оподаткування з мікроекономічної точки зору, оскільки процес справляння будь-якого податку має своїм наслідком відчуження державою частини чогось належного конкретному господарюючому суб'єкту на правах приватної

К.Р. Макконнелл та С.Л. Брю більш диференційовано підходять до визначення доходу, а не прибутку. Під доходом вони розуміють «надходження грошей (або збільшення купівельної спроможності) за одиницю часу в результаті використання людських ресурсів чи власності». При цьому вирізняють процентні доходи та доходи власника. Перші фактично є доходами на капітал, їх набувачами є власники останнього, що надають його для використання в економіці. Другі - це чисті доходи власності. Прибуток у зазначеній праці розглядається двоюко: як дохід тих, хто пропонує свої підприємницькі здібності, та як різниця між сукупними доходами й такими ж витратами.

У вітчизняній економічній літературі та виданнях близького зарубіжжя спостерігається переважно поєднання охарактеризованих поглядів на сутність доходу й прибутку підприємств.

Українською Економічною енциклопедією запропоноване дуалістичне визначення доходу підприємства. Він одночасно трактується і як різниця між виручкою від реалізації та вартістю матеріальних витрат на виробництво й збут, і як сума грошей та матеріальних цінностей, одержаних від будь-якої діяльності».

Проведений нами аналіз свідчить про те, що проблематика доходів і прибутків підприємств досліджується економічною й, зокрема, фінансовою наукою досить тривалий час. Доробок дослідників включає різні форми доходів і прибутків. Утім, залишається відкритим питання: для чого знадобилися такі масштабні дослідження? Чи це поклик окремих ентузіастів, чи існує затребуваність із боку суспільства або його політичної організації?

Я.В. Соколов, аналізуючи праці Д. Соломона, звертає увагу на висновок останнього щодо спрямованості концепцій доходу й прибутку. Потреба у відповідних теоретичних розробках була зумовлена необхідністю розв'язання трьох основних суспільно значущих проблем: оподаткування, захист інтересів кредиторів та вибір інвестиційної політики. Саме оподаткування вважається основним детермінуючим чинником розробок моделей бухгалтерського прибутку та його складових. Для інших цілей більш значущими є показники економічного прибутку.

ПОНЯТТЯ І ВИДИ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Радько Л.М., студ. 3 курсу ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»

Науковий керівник: професор Гордієнко М.І.

В умовах ринкових відносин набуває значення і привертає увагу такий вид майна, як цінні папери. Термін «цінний папір» має широке застосування в юридичній та економічній літературі, законодавстві. Проте питання про відповідність даних визначень реально існуючим на вітчизняному ринку цінним паперам залишається відкритим.

Застосування цінного паперу як особливого документа і засвідчення ним майна, наділення його спеціальним правовим режимом відносять до епохи раннього середньовіччя. Зокрема, батьківщиною векселя є Італія, поява його датується XIII ст. Прообразом векселя був супровідний лист одного банкіра-мінйали іншому з проханням виплатити подавцю листа замість сплачених ним грошей відповідну суму в місцевій валюті. Незручності, пов'язані з переміщенням товарів та грошей, усувались, як тільки замість них подавали аркуш паперу, виконаний з додержанням певної форми і з відповідним змістом.

Згідно ст.3 Закону України від 23 лютого 2006 р. «Про цінні папери і фондовий ринок» зазначається, що цінні папери - документи, встановленої форм з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника, та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що випливають із цих документів, іншим особам. власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або відсотків, а також можливість передавання грошових та інших прав, що випливають з цих документів, іншим особам.

Згідно зі ст. 194 Цивільного кодексу України цінним папером є документ установленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчує грошове або інше майнове право, визначає взаємовідносини емітента цінного папера (особи, яка видала цінний папір) і особи, яка має права на цінний папір, та передбачає виконання зобов'язань за таким цінним папером, а також можливість передачі прав на цінний папір та прав за цінним папером іншим особам. При цьому відповідно до ч. 7 ст. 139 ГК цінні папери є особливим видом майна суб'єктів господарювання. Незважаючи на відносне спів падіння наведених визначень слід відзначити, що у ст.. 163 ГК закладено суттєву відмінність: право випуску (видання) цінного паперу визнається за суб'єктом господарювання. У статті 195 ЦК України цінні папери поділені на групи та види, з метою ефективнішого врегулювання порядку їх випуску та обігу. Емісійні цінні папери одного випуску можуть існувати лише в одній формі. Неемісійні цінні папери можуть існувати виключно в документарній формі. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про Національну депозитарну систему і особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» зараз вживається термін «бездокументарна форма цінного паперу», під яким розуміється здійснений зберігачем обліковий запис, який є підтвердженням права власності на цінний папір.

В Україні в цивільному обороті можуть бути такі групи цінних паперів.

1.Пайові цінні папери. ЦБ, що засвідчують участь їх власника у статутному капіталі (крім інвестиційних сертифікатів та сертифікатів ФОН), надають власнику право на участь в управлінні емітентом (крім сертифікатів ФОН) і отримання частини прибутку, зокрема, у вигляді дивідендів, та частини майна при ліквідації емітента (крім сертифікатів ФОН). До пайових цінних паперів відносяться: а) акції; б) інвестиційні сертифікати; в) сертифікати ФОН.

2.Боргові цінні папери. ЦБ, що засвідчують відносини позики і передбачають зобов'язання емітента виплатити у визначений строк кошти відповідно до зобов'язання. До боргових цінних паперів відносяться: а) облігації підприємств; б) державні облігації України; в) облігації місцевих позик; г) казначейські зобов'язання України; д) ощадні (депозитні) сертифікати; е) векселя.

3.Іпотечні цінні папери. ЦБ, випуск яких забезпечено іпотечним покриттям (іпотечним пулом) та які засвідчують право власників на отримання від емітента належних їм коштів. До іпотечних цінних паперів відносяться: а) іпотечні облігації; б) іпотечні сертифікати; в) заставні.

4.Приватизаційні цінні папери. ЦБ, які засвідчують право власника на безоплатне одержання у процесі приватизації частки майна державних підприємств, державного житлового фонду, земельного фонду.

5.Похідні цінні папери. ЦБ, механізм випуску та обігу яких пов'язаний з правом на придбання або продаж протягом терміну, встановленого договором, цінних паперів, інших фінансових та / або товарних ресурсів

6.Товаророзпорядчі цінні папери. ЦБ, які надають їх держателю право розпоряджатися майном, вказаним у цих документах.

До теперішнього часу залишається невизначеним питання щодо можливості віднесення до складу ЦП похідних фінансових інструментів (опціонів, варантів, ф'ючерсних і форвардних контрактів). Порівняльний аналіз класичних ЦБ, похідних цінних паперів і майнових договорів за ознаками вартості, строку, доходу, обігу на ринку і форми випуску показує, що похідні ЦП займають проміжне місце між класичними видами ЦП та майновими договорами. Тому, на нашу думку, з урахувань зарубіжного досвіду та існуючих знань про цінні папери законодавець зобов'язаний забезпечити єдиний підхід до формування основних понять у даній сфері.

ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ: ПОНЯТТЯ, ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ.

Куц К.І., магістрант, спец. «Облік і аудит»

Науковий керівник: професор Гордієнко М.І.

Історія електронних грошей розпочалася в 1918 р. в США, але звичайно не в тому вигляді, в якому звичні для нас зараз. У наше століття електронних технологій і глобалізації існує не тільки віртуальний світ, але й гроші в ньому. Тільки гроші ці зовсім не віртуальні, а цілком реальні. Що таке електронні гроші?

Електронні гроші - цілком реальне платіжний засіб, який має всі властивості грошей традиційних (будемо так іменувати звичні для нас купюри). Тільки всі операції з цим платіжним засобом здійснюються за допомогою Інтернету (або в деяких випадках за допомогою мобільного телефону). Раз є електронні гроші, то повинен бути і електронний гаманець. Так і є, і він являє собою щось середнє між звичайним гаманцем і банківським рахунком, але, мабуть, поєднує в собі кращі властивості, як першого, так і другого. Електронні (цифрові) гроші – це платіжний засіб, що існує тільки в електронному вигляді, тобто фактично у вигляді інформації, що міститься у спеціальних базах даних.

Отже, електронні гроші за своєю функціональністю абсолютно ідентичні традиційним. Їх можна отримати, заробити, подарувати, продати, ними можна оплатити товар або послугу. Причому швидкість розрахунків і операцій - моментальна, як у випадку з матеріальними грошима, а дальність розрахунків і можливості такі ж широкі, як у випадку з операціями з банківським рахунком.

Існують два види електронних грошей. Перші - на базі карток, другі - на базі мереж. Але обидва види в свою чергу поділяються на дві групи, анонімні і не анонімні. Анонімні дозволяють здійснювати операції без ідентифікації (тобто як у випадку з традиційними купюрами), а другі - вимагають ідентифікації учасників грошової операції. Найбільш популярні в світі системи на основі карт - Mondex, Proton, CLIP, Visa Cash. Але зупинимося детальніше на системі, заснованій на базі мереж. Останнім часом вони набувають все більшої популярності. Що не дивно, враховуючи широкі можливості і відносну простоту і зручність використання. Більшість таких систем не анонімні. Найбільш відомі з них: PayPal, E-Gold, RUpay, e-port, Rapida.

Електронні гроші зберігаються в електронних гаманцях користувачів відповідної платіжної системи. Поповнювати електронні гаманці можна готівкою (купуючи пластикові картки або через спеціальні термінали), шляхом переказу грошей з рахунку у банку, з іншого електронного гаманця або за допомогою мобільного телефону. Класти гроші можна як у свій гаманець, так і в чужі гаманці.

Електронними грошима можна сплачувати за різні товари та послуги, аналогічно тому, як це робиться з банківського рахунку. Готівка, яка слугує забезпеченням електронних грошей так само, як золото виступає забезпеченням паперових грошей при золотому стандарті, приймається компанією-оператором платіжної системи та зберігається на її рахунках у банках. Вибір банків та управління цими рахунками здійснює компанія-оператор. Зокрема, коли власник електронного гаманця сплачує за товар або послугу чи знімає готівку, відповідна сума вираховується із суми, яка в цей момент зберігається в його електронному гаманці, і списується з рахунку компанії-оператора платіжної системи.

Переваги використання електронних грошей: 1. Анонімність платежів. При здійсненні платежу електронними грошима, як правило, не потрібно повідомляти ніяку інформацію про себе, потрібен тільки номер електронного гаманця. 2. Захист від податкових органів. 3. Швидкість і зручність платежів. Гроші переводяться майже миттєво, здійснити оплату можна не виходячи з будинку, якщо у вас є комп'ютер та Інтернет. Не потрібно заповнювати від руки платіжні доручення і т.д. 4. Можливість переказувати малі суми. Банки називають такі суми мікроплатежами. Комісія для них є значно вищою, ніж при переказі більших сум, тому що обчислюється як «n%, але не менше (визначеної суми)». Мінімальний розмір платежу, який банк погодиться здійснити, також буває обмежений. Платіжні системи дозволяють переказувати невеликі суми. У низці випадків сума, яку доведеться сплатити «понад» основний грошовий переказ, є меншою, ніж при оплаті через банк.

Недоліки електронних грошей: 1. Зберігання грошей власників гаманців на рахунках юридичних осіб. 2. Відсутність процента, який нараховується при зберіганні грошей. 3. Ризики шахрайства. 4. Зняти готівку без комісії не можна.

Доцільно також зупинитися на відмінності та взаємозв'язку категорій «електронні гроші» та «переказ коштів». Ці два терміни однозначно мають між собою тісний зв'язок, але з приводу їх однаковості існують протилежні точки зору. Одні науковці наполягають на тому, що одне без іншого неможливо, інші, навпаки, не пов'язують ці два явища, вказуючи на їх різну правову природу. У вітчизняному законодавстві чітко не визначений правовий статус електронних грошей, що саме по собі сприяє виникненню колізій і різного тлумачення одних й тих самих норм законодавства.

Таким чином, стає зрозумілим чому порівнюють електронні гроші та переказ коштів, обидва використовують у своєму обігу платіжні інструменти. Але різниця полягає в тому, що рух коштів при здійсненні переказу відбувається по банківських рахунках, а для інших сферою обігу є інформаційний простір, в яких електронні гроші переміщуються на так званих «електронних рахунках».

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Кураш А.А. студ. 6 курсу ІЗО, спеціальність «Облік і аудит»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко О.В.

Розглядаючи методику організації і проведення інвентаризації слід зазначити, що це, перш за все, не перманентна перевірка, а дискретний процес, який складається із сукупності подій, змін, що має певну цілісність і спрямованість.

Інвентаризаційний процес слід розглядати через послідовність стадій його виконання, а саме: організаційної, підготовчої, технологічної і результативної. На кожній окремій стадії виконують інвентаризаційні процедури, які у свою чергу складаються із сукупності інвентаризаційних прийомів.

Інвентаризаційні процедури - система методичних дій, які застосовуються суб'єктом інвентаризації з метою дослідження її об'єкта. Ці процедури конкретизують зміст інвентаризаційного процесу

Для проведення інвентаризації керівник підприємства наказом призначає комісію. Кількість членів комісії залежить від обсягу роботи. Кількість інвентаризацій у звітному році, дати їх проведення й перелік майна та зобов'язань, що підлягають інвентаризації під час кожної з них, визначаються керівником - крім випадків, коли проведення інвентаризації є обов'язковим. Відповідальність за організацію інвентаризації, правильне та своєчасне її проведення несе керівник підприємства. Головний бухгалтер, разом із керівниками відповідних підрозділів та служб, зобов'язаний контролювати дотримання установлених правил проведення інвентаризації.

Наказом установлюються терміни початку та закінчення робіт та порядок відображення їх результатів у обліку. На підприємствах, в яких унаслідок великого обсягу робіт проведення інвентаризації не може бути забезпечене однією комісією, створюються також місцеві (робочі) комісії, очолювані керівниками відповідних структурних підрозділів, на які покладається проведення інвентаризації в структурних підрозділах.

Інвентаризаційна комісія проводить інвентаризацію матеріальних цінностей і грошових коштів, які належать підприємству, при якому вона створена, а також коштів у розрахунках та бланків суворої звітності, у разі потреби проводить, за рішенням керівника, повторні суцільні інвентаризації, розглядає пояснення, отримані від матеріально відповідальних осіб, які припустилися недостачі чи псування цінностей, а також інших порушень, та дає пропозиції про порядок врегулювання виявлених недостач і втрат від псування. Інвентаризаційні комісії несуть відповідальність за: своєчасність і дотримання порядку проведення інвентаризації відповідно до наказу, повноту і достовірність внесення до інвентаризаційних описів даних про фактичні залишки майна, цінних паперів та заборгованості в розрахунках, правильність і своєчасність оформлення матеріалів інвентаризації відповідно до встановленого порядку. Забороняється проводити інвентаризацію цінностей при неповному складі членів інвентаризаційної комісії. Згідно з чинним законодавством, інвентаризаційна комісія несе всі види відповідальності, як перед законами України, так і перед керівником підприємства.

До початку інвентаризації в бухгалтеріях необхідно закінчити обробку всіх документів про надходження і видачу матеріальних цінностей, провести відповідні записи в реєстрах аналітичного обліку і визначити залишки на день інвентаризації. Перевірка залишків матеріальних цінностей у натурі членами комісії проводиться за обов'язкової участі матеріально відповідальних осіб. Найменування інвентаризованих цінностей і об'єктів (предметів) та їх кількість відображаються в описах за субрахунками, номенклатурою та в одиницях виміру, прийнятих у обліку.

Виявлені при інвентаризації розходження між фактичними залишками матеріальних цінностей і грошових коштів з даними бухгалтерського обліку врегульовуються в такому порядку: основні засоби, матеріальні цінності, цінні папери, грошові кошти та інше майно, які виявлені в надлишку, підлягають оприбуткуванню та зарахуванню відповідно на збільшення доходу; втрата матеріальних цінностей в межах затверджених норм природних втрат списується за розпорядженням керівника на збільшення витрат. Норми природних втрат можуть застосовуватися лише у разі виявлення фактичних недостач і після заліку недостачі цінностей надлишками при пересортуванні. За відсутності норм природних втрат втрата розглядається як недостача понад норму; недостача цінностей понад норми природних втрат, а також втрати від псування цінностей відносяться на рахунок винних осіб. У тих випадках, коли винні не встановлені або у стягненні з винних осіб відмовлено судом, компенсація відбувається за рахунок прибутку. При встановленні недостач і втрат, які виникли внаслідок зловживань, відповідні матеріали протягом п'яти днів після встановлення недостач і втрат подаються переданням до слідчих органів, а на суму виявлених недостач і втрат подається цивільний позов. Інвентаризація як методичний прийом обліку і форма поточного контролю забезпечує виявлення і запобігання нестачам і втратам матеріальних цінностей і коштів, а також сприяє їх збереженню та удосконаленню обліку.

Отже, інвентаризація є необхідною складовою бухгалтерського обліку на підприємстві, існує велика кількість видів інвентаризацій, при проведенні яких потрібно враховувати основні положення нормативних документів, правильне розуміння яких дозволить розробити оптимальний порядок, здійснювати її більш чітко і ефективно.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ

Трус М.О. студ. 6 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко О.В.

Значну питому вагу в складі джерел коштів підприємства мають позикові кошти, у тому числі й кредиторська заборгованість. Користувачам фінансової звітності необхідно мати можливість визначати величини і типи заборгованостей із фінансових звітів. Перевірка фінансових звітів аудитором є достатньою для того, щоб користувачі були впевнені, що всі зобов'язання належним чином визначені, оцінені та включені до фінансових звітів відповідно до вимог чинного законодавства та П(С)БО. Щоб задовольняти ці вимоги, кредиторська заборгованість повинна бути визначена та класифікована належним чином. Тому аудитору необхідно також вивчати, перевіряти кредиторську заборгованість, її склад, структуру.

Питанням вдосконалення організації аудиту розрахунків з постачальниками присвячені праці таких вчених як: Богданов О.В., Бондаренко О.В., Журавель Г.П., Журик Ю.В., Кадацька А.М., Лебедев С.І., Левченко Л.В., Литвин Р.П., Лишиленко А.В., Михайлов М.Г., Наливайко Н.Я., та інших.

Безпосередньо метою аудиту розрахунків на підприємстві є встановлення правильності ведення розрахунків з постачальниками за отримані товарно-матеріальні цінності, послуги, підтвердження законності виникнення дебіторської і кредиторської заборгованості, її достовірності і реальності погашення на підставі показників фінансової звітності відповідно до чинного законодавства. До основних завдань аудиту розрахунків з постачальниками на підприємстві відносять: встановлення наявності і правильності оформлення документів з поставки ТМЦ, встановлення правильності здійснення вказаних операцій та відображення їх у обліку, а також перевірка своєчасності, правильності та достовірності здійснених розрахунків, встановлення правильності оформлення та відображення в обліку виданих авансів, пред'явлення претензій, встановлення правильності відображення за відповідними статтями кредиторської заборгованості в балансі підприємства, встановлення причин та строків виникнення заборгованості по розрахунках, визначення реальності та шляхів її погашення.

Для досягнення поставлених завдань необхідно отримати аудиторські докази, використовуючи різні прийоми і джерела отриманої інформації. Джерелами інформації для перевірки вказаних розрахунків є: законодавчі і нормативні акти, що регулюють питання організації обліку і оподаткування розрахункових операцій, облікова політика підприємства, договірна документація на постачання товарно-матеріальних цінностей, первинна документація, реєстри аналітичного та синтетичного обліку.

Для ефективності проведення аудиту розрахунків аудитору необхідно визначити, які методи та прийоми будуть використовуватись ним для отримання аудиторських доказів, та скласти програму аудиту. Під час аудиту вказаних операцій аудитором можуть застосовуватись прийоми: правова оцінка укладання договорів, застосування письмового підтвердження від третіх осіб, перевірка документів, отриманих суб'єктами підприємницької діяльності від третіх осіб, застосування прийому інспекції та аналітичних процедур. Аудиторська перевірка кредиторської заборгованості повинна включати декілька окремих послідовних етапів: підготовчий, проміжний, етап фізичної перевірки, основний (етап аудиту окремих статей звітності), завершальний етап.

Переважаючи форму розрахунків з постачальниками аудитор визначає при здійсненні аналізу переліку продукції постачальників та суми кредиторської заборгованості перед ними на кінець року. Аудитор проводить вибірку перевірку найбільш значних сум, вивчає наявні господарські договори та первинні документи. Перевірка форм розрахунків з постачальниками полягає у встановленні додержання законодавства щодо них та встановлених обмежень на застосування окремих із них.

Для одержання аудиторських свідчень, аудитор досліджує зміст господарських операцій, встановлює її законність, діяльність і достовірність. Аудит здійснюється окремо за кожним постачальником за кожним документом (рахунком) на сплату.

Кожна сума кредиторської заборгованості на окремих рахунках розглядається з погляду виникнення боргу, причини і давності створення заборгованості, реальності її одержання. Заборгованість, не сплачена в установленний строк, — це заборгованість зі строком сплати, що минув, яка має бути погашена. Тому необхідно з'ясувати причини її непогашення у визначені терміни. Позовна давність вираховується з моменту виникнення права на пред'явлення (подання) позову. З цього приводу слід перевірити, чи подавалися листи — нагадування про необхідність погашення боргу, чи виставлялися претензії, чи передані матеріали юридичній службі підприємства для подання позову. На завершальному етапі необхідно оцінити достатність опрацьованої інформації для того, щоб зробити загальний висновок щодо кредиторської заборгованості.

Таким чином, проведення аудиту дозволяє постійно контролювати та відстежувати ситуацію з кредиторською заборгованістю, вчасно і правильно приймати управлінські рішення, уникати складних і суперечливих ситуацій з кредиторами, у тому числі і відносно стану розрахунків з постачальниками.

АКТУАЛЬНІСТЬ ТА МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ

Наумова Л.Г. студ. 6 курсу ІЗО, спеціальність «Облік і аудит»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко О.В.

Від стану державних фінансів, ступеня їх прозорості, ефективності використання державної власності значною мірою залежать довіра до держави з боку громадян, умови розвитку бізнесу, інвестиційний клімат. Запровадження контролю є невід'ємною складовою управління фінансовими ресурсами, яка забезпечує відповідальний та підзвітний характер цього управління. Контроль державних фінансів є не самоціллю, а обов'язковим елементом регуляторної системи, мета якої полягає в своєчасному виявленні відхилень від прийнятих стандартів, порушень принципів законності, ефективності й осядливості управління фінансовими ресурсами, що дозволяло б кожного конкретного разу внести відповідні корективи, посилити відповідальність уповноважених осіб, одержати відшкодування збитків та запобігти або принаймні ускладнити повторення виявлених порушень у майбутньому. На сьогодні аудит ефективності в Україні перебуває на етапі свого становлення. Він набув легітимності лише як один із методів державного фінансового контролю після прийняття Бюджетного кодексу України, Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі та Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 р. й реалізується переважно у якості аудиту ефективності бюджетних програм.

Слід відмітити, що результативне запровадження законодавчо регламентованого аудиту ефективності в практику державного фінансового контролю в Україні вимагає, на наш погляд, в першу чергу, науково обґрунтованого підходу до формування його концептуальних та методичних основ, серед яких: понятійний апарат, цілі, класифікаційні ознаки, форми реалізації аудиту ефективності, виконання його рекомендацій. У вітчизняній науковій думці сформувалися певні уявлення щодо базових категорій аудиту ефективності, проте все ж існує необхідність у поглибленні науково-методичних підходів щодо його організації та проведення. Загалом під аудитом ефективності розуміють форму державного фінансового контролю, яка спрямована на здійснення оцінки досягнення запланованих показників (продуктивності, ефективності, якості), виявлення проблем у виконанні бюджетних програм та розробки пропозицій щодо підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів держави. Відповідно в основі аудиту ефективності покладено теорію «трьох Е» («3Е»), тобто тих основних елементів, які характеризують стан використання бюджетних ресурсів та відповідності результатів бюджетних програм поставленим в них цілям:

- економічність (economy) – мінімізація витрат на здійснення діяльності організації в поєднанні зі збереженням відповідної якості роботи, ощадливість, бережливість;
- ефективність (efficiency) – рівень виконання організацією поставлених завдань у вигляді співвідношення між запланованими і фактичними результатами її діяльності;
- результативність (effectiveness) – співвідношення між виходом товарів, послуг та інших результатів діяльності організації та використаними на їх виробництво ресурсами, дієвість, успішність.

Суб'єктами ж аудиту ефективності в Україні виступають державні органи, наділені відповідними повноваженнями, а також підконтрольні суб'єкти: розпорядники бюджетних коштів, відповідальні виконавці державно-бюджетних програм. Так, в Україні органами, на які покладено повноваження здійснювати аудит ефективності, є Рахункова палата України, Державна фінансова інспекція. Значним фактором впливу на стан державних фінансів є чинна система державного фінансового аудиту. Відповідно до Лімської декларації керівних принципів аудиту державних фінансів, контроль поділяють на зовнішній та внутрішній.

У бюджетних установах, де провадиться фінансово-господарський аудит, контроль, ревізії і перевірки за ініціативою органів державної фінансової інспекції не плануються. Об'єктами державного фінансового аудиту є управлінські рішення керівництва бюджетної установи з питань її фінансово-господарської діяльності, планові документи, господарські договори, фінансово-господарські операції, бухгалтерський облік, фінансова і статистична звітність та внутрішньогосподарський фінансовий контроль. Підготовка до проведення державного фінансового аудиту передбачає детальне ознайомлення з особливостями діяльності бюджетної установи, системи її бухгалтерського обліку, фінансової звітності і внутрішньогосподарського фінансового контролю, здійснення оцінки ризиків та підготовка програми проведення фінансово-господарського аудиту.

Програма аудиту затверджується керівником відповідного органу ДФІ і має включати: конкретні ризикові сфери діяльності, операції, ділянки бухгалтерського обліку та внутрішньогосподарського контролю; перелік суб'єктів господарювання, від яких доцільно одержати інформацію через направлення запитів, проведення в них зустрічних перевірок; конкретну мету аудиторської процедури (наприклад, під час вивчення обліку основних засобів конкретною метою цього дослідження є здійснення оцінки правильності визначення вартості основних засобів під час їх придбання, проведення індексації їхньої вартості); назву робочого документа, який складатиметься після виконання аудиторської процедури; виконавця; дату виконання; дату перегляду матеріалів вищим керівником державного аудитора.

СУЧАСНЕ ТРАКТУВАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Рудич Л.О., магістрант, ІЗО, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Назаренко І.М.

Активи підприємства є одним із найбільш важливих економічних понять, оскільки вони відображають реальний фінансовий стан та конкурентоспроможність підприємства на ринку. Активи підприємства поділяються на необоротні та оборотні. Необоротні активи є вагомою складовою майна суб'єктів господарювання. Необоротні активи бюджетних установ є державною власністю. Важливою складовою необоротних активів є основні засоби.

Ефективність діяльності будь-якої бюджетної установи значною мірою залежить від її забезпеченості основними засобами. Основні засоби це одна з найважливіших економічних категорій, що стосується діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта, оскільки саме вони забезпечують його функціонування. Вартість організації залежить від вартості основних засобів, що обліковуються на балансі, з цим питанням пов'язаний і той аспект, що вартість їх постійно змінюється у зв'язку з переоцінкою, нарахуванням амортизації (зносу); основні засоби можуть вибувати з експлуатації внаслідок списання чи продажу, можуть поступати нові засоби шляхом купівлі та безоплатної передачі на баланс.

З метою поглибленого розуміння основних засобів розглянемо їх інтерпретацію.

Основні засоби - це матеріальні активи, які утримує суб'єкт господарювання для використання у виробництві або постачанні товарів і наданні послуг, для надання в оренду іншим або адміністративних цілей, термін використання, за очікуванням, протягом більше одного звітного періоду.

Основні засоби – це матеріальні активи, які використовує установа багаторазово і безперервно у ході виконання основних функцій, надання послуг, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить понад 1 рік, вартість яких без податку на додану вартість та інших платежів становить 2500 грн. за одиницю (комплект).

Розуміння сутності економічної категорії забезпечує правильну її класифікацію та відображення в бухгалтерському обліку. Основою оцінки правильності використання основних засобів на підприємстві є прийняття класифікації відповідно до розрізів, визначених згідно вимог управління. Правильна однозначна класифікація основних засобів є необхідною умовою достовірного відображення в обліку даних активів, дає змогу оптимізувати їхню структуру, тобто забезпечити ефективне їх використання. Крім того, вона забезпечує також аналіз структури основних засобів і дозволяє оцінювати рівень їх використання в розрізах, що відповідають потребам керівництва підприємства (установи).

Аналіз наукової літератури дозволяє виокремити наступні класифікаційні ознаки та види основних засобів:

1. за характером участі у про цесі відтворення – виробничі, тобто задіяні у сфері матеріального виробництва; невиробничі (засоби освіти, культури, охорони здоров'я тощо);
2. за належністю підприємству (установі) – власні й орендовані;
3. за призначенням і характером виконуваних функцій – земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; будівлі, споруди, передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); тварини; багаторічні насадження; інші основні засоби; бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи; тимчасові (нетитульні) споруди; природні ресурси; інвентарна тара; предмети прокату; довгострокові біологічні активи.
- 4) за відповідними галузями, які формуються під впливом видів діяльності на основні засоби галузей освіти, науки, культури, охорони здоров'я тощо;
- 5) залежно від використання в діяльності основні засоби поділяють на: такі, що діють; такі, що перебувають у запасі; такі, що не діють;
- 6) за матеріально-речовою формою – матеріальні й нематеріальні;
- 7) за роллю в процесі обслуговування розрізняють виробничі (активні та пасивні основні засоби, які безпосередньо беруть участь у процесі обслуговування або забезпечують нормальне функціонування бюджетної установи) та невиробничі (будівлі, споруди та інвентар, що підпорядковані житлово-комунальним господарствам, заклади побутового обслуговування, соціальної інфраструктури тощо) основні засоби.

Узагальнюючи вищевикладене можна зробити висновок, що основні засоби є одним з найважливіших об'єктів, які використовуються усіма суб'єктами господарювання, установами для здійснення їх діяльності. Від правильного трактування поняття «основні засоби» залежить можливість віднесення об'єкта до складу основних засобів. Оскільки на законодавчому рівні не врегульовано дане питання – виникають різні погляди на інтерпретацію та класифікацію даної категорії. Тому важливо привести у відповідність норми основних нормативних документів у сфері бухгалтерського обліку, з метою усунення помилок при веденні даної ділянки обліку.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ

Лохоня Д. К., студ. 6 курсу ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доцент **Назаренко І.М.**

Провідне місце в системі управління поточними активами кожного суб'єкта господарювання займають питання управління запасами. На сьогодні проблема оптимізації запасів є досить актуальною для підприємств України. Управління запасами є важливим елементом діяльності підприємства, оскільки на їх створення витрачається значна кількість матеріальних ресурсів.

Запаси являють собою один із чинників, що впливає на рівень ефективності функціонування підприємства. Проте більшість підприємств не приділяють належної уваги питанням управління виробничими запасами і постійно недооцінюють свої майбутні потреби в наявних запасах, внаслідок чого змушені нести додаткові витрати.

Система управління запасами - сукупність правил і показників, які визначають момент часу на обсяг закупівлі продукції для поповнення запасів. Формування запасів товарно-матеріальних цінностей і підтримка їх на встановленому рівні зумовлює витрати на утримання (складське зберігання) запасів і на поповнення запасів (оформлення і виконання замовлення на поставку запасів замість витрачених або реалізованих). Зниження витрат за цими статтями і становить управління виробничими запасами. При цьому аналізуються можливості зниження рівня запасів, оцінюється правильність ухвалення рішень про їх закупівлю, планується і контролюється рівень запасів через розрахунок економічно - обґрунтованих партій постачання товарно-матеріальних цінностей.

План закупівель матеріальних ресурсів складається на основі балансів, в яких зіставляються потреби в ресурсах з джерелами їхнього забезпечення. Основними джерелами забезпечення потреб в матеріальних ресурсах є: очікувані залишки матеріальних ресурсів на початок планового року; закупівлі у інших суб'єктів господарювання; мобілізація внутрішніх резервів; власне виробництво.

Вирішення проблеми ефективного розвитку та зростання виробничого потенціалу підприємств потребує створення системи управління виробництвом, в основу якої має бути покладено формування інформації про умови ринку, що обумовлюють ряд певних обмежень для підприємства: недостатнє забезпечення матеріальними ресурсами, робочою силою, виробничими потужностями тощо. Діючи в таких умовах, підприємство повинно приймати такі рішення стосовно своєї діяльності, які є найвигіднішими за наявного дефіциту ресурсів, та забезпечити їх (ресурсів) повне і ефективне використання. Аналіз для прийняття такого рішення залежить від кількості обмежень.

Першочерговим об'єктом уваги, на наш погляд, при визначенні величини виробничих запасів повинна стати та частина цих запасів, утворення якої визначається невідповідністю партій продукції, що рухаються на різних етапах виробничого обміну. В ідеальному випадку партії продукції на кожній стадії руху рівновеликі. Кожна партія надходить на підприємство до моменту запуску її у виробництво, і створювані при цьому запаси залежать винятково від тривалості технологічного циклу.

Однак у реальності приходиться зіштовхуватися з іншими варіантами матеріальних потоків: виробничі запаси простоють на стадії споживання, збуту. Для просування матеріалів у запасах, необхідно зрівняти партії виготовлення, збуту, транспортування й споживання і максимально скоротити проміжок часу між моментами надходження партій з однієї стадії в іншу.

На наш погляд, ефективне управління виробничими запасами визначається: зменшенням виробничих витрат через дефіцит матеріалів, прискоренням оборотності цього елемента оборотних коштів, зведенням до мінімуму надлишків запасів матеріалів, що збільшують вартість операцій і "заморожують" дефіцитні грошові кошти, зниженням ризику старіння й псування матеріалів, зниженням витрат на збереження виробничих запасів. Виробничі запаси, як правило, містять у собі досить велику номенклатуру матеріалів. Правильна класифікація виробничих запасів має велике теоретичне й практичне значення: вона створює передумови для правильного визначення економічно обґрунтованого нормативу оборотних коштів у виробничих запасах.

Отже, визначено, що управління виробничими запасами впливає на підвищення ефективності виробництва. Виступає в якості опосередкованого зв'язку між виробництвом, виробничим споживанням матеріальних ресурсів та продукції виробничо-технічного призначення.

Ефективне управління виробничими запасами дозволить підприємству оптимально використовувати свої матеріальні ресурси. У процесі моделювання політики управління запасами повинні бути заздалегідь передбачені заходи щодо прискорення залучення в обіг наднормативних запасів. Це забезпечує вивільнення частини оборотного капіталу, а також зниження розміру втрат товарно-матеріальних цінностей у процесі їх зберігання. Ефективне управління запасами дозволяє знизити тривалість виробничого і операційного циклу, зменшити поточні витрати на їхнє збереження, вивільнити з поточного господарського обороту частину фінансових ресурсів, реінвестуючи їх в інші активи. Дане завдання не зводиться лише до вибору певної моделі управління запасами.

ПОНЯТТЯ ТА ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИТРАТ

Чикалова Я.Б., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»

Науковий керівник: доц. Орехова А.І.

Згідно з П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», витрати — це зменшення економічних вигод протягом облікового періоду у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

До витрат, що виникають у зв'язку зі зменшенням активів, відносять:

- списання матеріалів у виробництво, для ремонту основних фондів, на адміністративні цілі;
- нарахування зносу (амортизації);
- списання основних засобів, МШП, нематеріальних активів та інших необоротних активів, що стали непридатними і не використовуються;
- втрати від знецінення запасів;
- недостачі запасів (сировини, матеріалів, товарів, готової продукції тощо);
- нарахування резерву сумнівних боргів або списання дебіторської заборгованості, що може бути не погашена;
- благодійні внески;
- визнані економічні санкції — сплачені штрафи, пені.

Витратами, що збільшують зобов'язання, є нарахування:

- заробітної плати, податків, зборів, обов'язкових платежів;
- відрахувань на обов'язкове та добровільне страхування;
- транспортних витрат;
- оренди, комунальних послуг, витрат зв'язку, послуг з реклами;
- послуги сторонніх організацій (аудиторських, юридичних, консультаційних, медичних тощо);
- інші нарахування витрат, пов'язаних зі збільшенням зобов'язань.

В свою чергу, в бухгалтерському обліку витрати відображаються при дотриманні певних умов:

- зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства, крім зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками;
- визнання на підставі систематичного і раціонального розподілу економічних вигод, які забезпечує актив протягом декількох (наприклад, нарахування амортизації основних засобів, нематеріальних активів тощо);
- негайне визнання, якщо економічні вигоди не відповідають критеріям активів підприємства (наприклад, уцінка товарів, створення резерву сумнівних боргів тощо);
- можлива достовірна оцінка суми витрат. Дотримання цієї умови означає, що оцінка витрат відбувається на підставі положень національних стандартів;
- альтернативні витрати, тобто альтернативна вартість (цінність) ресурсів при найдоцільнішому, альтернативному варіанті їх застосування. Витрати на оплату ресурсів здійснюються в грошовій формі і часто називаються економічними витратами;

Основними документами, що регламентують порядок формування витрат та собівартість продукції (робіт, послуг) для всіх підприємств, незалежно від їх організаційно-правових форм та форм власності, обліку та звітності, є П(С)БО 16 «Витрати» та розроблені на його підставі галузеві методичні рекомендації щодо формування собівартості продукції (робіт, послуг).

Вітчизняні вчені-науковці такі, як Ф.Ф. Бутинець, Л.М. Янчева, Т.П. Остапчук, С.І. Якименко у своїх працях при розгляді витрат визначають їх як загальноекономічну категорію, що характеризує використання різних речовин і сил природи в процесі господарювання. Відрізняють поняття витрат в бухгалтерському розумінні від витрат в економічному тлумаченні. Так, під економічними витратами розуміють «затрати втрачених можливостей», тобто суму грошей яку можна отримати при найбільш вигідному із всіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів. Таким чином, економічні витрати будь-якого ресурсу, обраного для виробництва продукції, дорівнюють його вартості при найкращому із всіх можливих варіантів використання. Поняття економічних витрат обумовлено обмеженістю ресурсів у порівнянні з кількістю варіантів їх використання. З бухгалтерської точки зору витрати — це тільки конкретні витрати ресурсів. Дане тлумачення базується на ресурсному розумінні природи господарства, не беручи до уваги інші аспекти.

Формування витрат в розрізі часового аспекту та етапів еволюції витрат як економічної та облікової категорії досліджувалось багатьма науковцями серед яких варто виділити обліковців: Ф.Ф. Бутинець, В.Н. Лень, Я.В. Соколов, О.А. Юрченко та інші.

Для обліку витрат в Плані рахунків передбачено рахунки класу 8 «Витрати за елементами» і рахунки класу 9 «Витрати діяльності».

СУТНІСТЬ ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ГРОШОВІ КОШТИ»

Васюк А.Ф., студ. 3 курсу ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»

Науковий керівник: доцент Назаренко І.М.

Грошові кошти – найбільш ліквідні активи підприємства, які займають домінуючу позицію у процесі здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Відповідно, питання організації обліку даних активів являється постійно актуальним. Але щоб вірно організувати облік грошових коштів потрібно перш за все мати чітке уявлення про їх сутність та складові.

Аналіз економічної літератури дає підстави зробити висновок, що у науковому соціумі для інтерпретації «грошові кошти» застосовується широкий спектр термінів: «гроші», «грошові активи», «готівка», «фінансові ресурси», що призводить до неоднозначного розуміння сутності цих понять та зумовлює проблемні питання в бухгалтерському обліку цих об'єктів.

Доцільно наголосити, що дослідженнями сутності поняття «грошові кошти» займаються такі вітчизняні вчені: Ф.Ф. Бутинець, В.В. Бабіч, І.О. Бланк, В.О. Шевчук, В.В. Сопко та інші.

Незважаючи на значну кількість праць щодо даної проблематики, на сьогодні виникає необхідність детального дослідження та узагальнення наукових підходів до трактування сутності даної категорії.

На думку класика політичної економіки А. Сміта, гроші – це особливий товар, який стихійно виділився з усієї маси товарів.

Ф.Ф. Бутинець вважав, що готівка (готівкові грошові кошти) – форма існування грошей, використовується як засіб обігу та платежу; грошові знаки національної валюти України – банкноти і монети, в тому числі пам'ятні та ювілейні монети, що знаходяться в обігу і є дійсними платіжними засобами.

Н.В.Сєкіріна інтерпретує грошові кошти, як кошти короткострокового функціонування, один з найважливіших видів оборотних засобів.

Дещо інша точка зору складається у Н.П. Кондракова, який зазначив, грошові кошти - це кошти в касі у вигляді готівки та грошових документів, на рахунках у банках, в виставлених акредитивах та відкритих особистих рахунках, чекових книжках тощо.

У Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, наведено таке визначення: готівка (готівкові кошти) - грошові знаки національної валюти України, банкноти і монети, у тому числі розмінні, обігові, пам'ятні монети, які є дійсними платіжними засобами.

Грошові кошти являються складовою монетарних активів підприємства. Монетарні активи відносяться до тих особливих категорій, які завжди були найбільш актуальними в економічній думці, так як в процесі грошового руху найбільшою мірою проявляються і реалізуються інтереси суб'єктів ринку. Через монетарні активи, їх функції кожен індивідуум реалізує свої потреби, тому грошова система і визначає взаємозв'язок між виробництвом, обміном, розподілом і споживанням.

Підсумовуючи зазначене, доцільно виділити такі особливості:

- грошима у широкому змісті можуть бути названі будь-які знаки цінності, що служать для розміну, придбання інших предметів, чи наймання людської праці;
- гроші - це суспільний інститут, що збільшує багатство, знижуючи витрати обміну і,сприяючи більшій спеціалізації відповідно з наявними порівняльними перевагами людей.

Доцільно зазначити, що дії, які гроші здійснюють у економіці являються функціями. Класична економічна теорія виділяє п'ять функцій грошей: міри вартості, засобу обігу, засобу утворення скарбів, засобу платежу, світових грошей

Міра вартості — це функція, в якій гроші забезпечують вираження і вимірювання вартості товарів, надаючи їй форму ціни. Для забезпечення виконання грошима функції міри вартості держава у законодавчому порядку впроваджує масштаб цін, та встановлює певну грошову одиницю розрахунків — національну валюту.

Засіб обігу — це функція, в якій гроші є посередником в обміні товарів і забезпечують їх обіг.

Засіб нагромадження — це функція, що пов'язана із здатністю грошей бути засобом збереження вартості, представником абстрактної форми багатства. Сутність цієї функції полягає в тому, що гроші виходять зі сфери обігу і перетворюються на скарб.

Засіб платежу — це функція, в якій гроші обслуговують погашення різноманітних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин, що виникають у процесі розширеного відтворення.

Світові гроші — це функція, в якій гроші обслуговують рух вартості в міжнародному економічному обороті і забезпечують реалізацію взаємовідносин між країнами.

На основі аналізу поняття «грошові кошти» можна зробити висновок, що грошові кошти являються однією з найважливіших складових монетарних активів підприємства.

Отже грошові кошти відносяться до тих особливих категорій, які завжди є актуальними в економічній та обліковій думці, оскільки в процесі грошового руху, вони найбільшою мірою проявляють і реалізують інтереси суб'єктів ринку.

ОБЛІК НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В КОНТЕКСТІ ЗАКОНОДАВЧИХ ЗМІН 2013-2015 Р.Р.

Бублик В.О., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Облік і аудит»

Науковий керівник: доцент **Дегтяренко А.В.**

Серед методологічних засад формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби та її розкриття у фінансовій звітності в бюджетних установах упродовж 2012-2014 р. були чинні такі нормативні акти: Інструкція з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ № 64, яка втратила чинність через упродовження з 26.06.2013 р. Положення з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ № 611, яке втратило чинність з 01.01.2015 р. через набранням чинності НП(С)БОДС 121 «Основні засоби».

Така швидка зміна нормативних актів негативно впливає на застосування методичних підходів у практику бухгалтерського обліку. Якщо Інструкція № 64 детально регламентувала організацію та методику бухгалтерського обліку основних засобів і їх документальне оформлення, то в Положенні № 611 та НП(С) БОДС 121 «Основні засоби» такої деталізації немає, надаються тільки методологічні основи бухгалтерського обліку. Крім того, у НП(С)БОДС 121 «Основні засоби» подано всі терміни і підходи, що використовуються у ПСБО 7 «Основні засоби», орієнтовані на застосування у підприємницьких структурах без урахування специфіки бюджетних установ.

З дослідженої інформації можна зробити висновок про те, що визначення у НПСБОДС № 121 «Основні засоби» та Положення № 611 збігаються, що свідчить про узгодженість нормативних документів між собою.

Необхідно звернути увагу на те, що Положення № 611 діяло з 26.06.2013 р., а НПСБОДС набули чинності з 01.01.2015 р. Тільки Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектора визначають вартісну межу та віднесення основних засобів за їх групами та до інших необоротних матеріальних активів. Зовсім інше визначення пропонується у Податковому кодексі України, який у першу чергу встановлює вартісне обмеження на основні засоби, поділ їх на групи (є певна відмінність від груп основних засобів за їх видами), враховуючи терміни їх корисної дії та норм амортизації і методи її нарахування. Тому об'єктивно у практиків виникає питання, яким документом повинен керуватись бухгалтер з обліку основних засобів у бюджетних установах?

Одним із ключових питань в обліку основних засобів є критерії їх визнання. Звичайно, визначення того, чи є видаток активом або ж витратами, істотно впливає на відображений у фінансовій звітності результат діяльності.

Проведемо аналіз сутнісних ознак і їх вплив на організацію обліку, контролю та аналізу основних засобів, що регламентується Інструкцією № 64, Положенням № 611, НП(С)БОДС 121 і МСБОДС 17. Отже, відповідно до Інструкції № 64 та Положення № 611 критерії визнання основних засобів не встановлено, а НП(С)БОДС 121 встановлює ті ж критерії, що і МСБОДС 17.

Щоб стверджувати про відповідність першому критерію визнання, слід упевнитись у надходженні майбутніх економічних вигод (або реалізації потенціалу корисності). Цього можна досягти, показавши, що суб'єкт господарювання отримає винагороду від використання активу і візьме на себе пов'язані з ним ризики. Другий критерій визнання - задовольнити порівняно легко, оскільки існує ціла низка методик для проведення достовірної первісної оцінки активу. Згідно з нормативними актами та документами, визначення об'єкта основних засобів залишилося незмінним, але у МСБОДС 17 немає визначення об'єкта основних засобів. Основоположним моментом у ідентифікації об'єкта основних засобів є строк корисного використання (експлуатації), визначення якого залишилось незмінним.

Проте в Інструкції № 64 зазначалося, що строк корисної експлуатації основних засобів установи встановлює міністерство за відомчою підпорядкованістю або (якщо такі нормативні документи відсутні) установою самостійно в момент придбання активу. Положення № 611, НП(С)БОДС 121 і МСБОДС 17 встановлення строку корисного використання не визначають.

На сучасному етапі економічних відносин одним із важливих питань управління основними засобами бюджетних установ є визначення їх вартості.

Такі терміни, як первісна і залишкова вартість, в бухгалтерському обліку не є новими і мають подібні визначення в П(С)БО 7 та у відмінній Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів.. Щодо первісної вартості, то, на відміну від діючої практики бухгалтерського обліку в бюджетних установах і організаціях, стандартами передбачено включення до первісної вартості певних видів витрат, що пов'язані із придбанням основного засобу. Це пояснюється необхідністю дотримання принципу історичної собівартості.

Аналіз нормативно-законодавчої бази свідчить про те, що у Положенні № 611 відредаговано визначення балансової і первісної вартостей, а відновлювальну вартість замінили на переоцінену, також відредаговано її визначення. Проте НП(С)БОДС 121 надає ширший перелік визначення вартості основних засобів, що пов'язано з метою адаптації бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів починаючи з 01.01.2015 р.

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Носачова Т.В., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Орехова А.І.

Облік розрахунків із покупцями та постачальниками є найважливішою ділянкою бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств. Тому, перш за все, необхідно визначити, що ж слід розуміти під поняттями "розрахунки" і "розрахункові операції". Аналіз літературних джерел показав, що між науковцями і фахівцями у галузях бухгалтерського обліку, фінансів, економіки та управління не має одностайної думки.

Грошові розрахунки - платежі підприємств, підприємців і фізичних осіб за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги) і за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна.

Грошові розрахунки можуть набирати як готівкової, так і безготівкової форми.

Готівкова форма розрахунків застосовується за обслуговування населення — виплата заробітної плати, матеріального заохочення, дивідендів, пенсій, грошової допомоги. Отримуючи грошові доходи, населення витрачає їх на купівлю товарів, продуктів харчування, оплачує послуги і здійснює інші платежі.

Безготівкові розрахунки — це грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках у банках, коли гроші (кошти) списуються з рахунка платника і переказуються на рахунок отримувача коштів.

Завданнями бухгалтерського обліку розрахункових операцій є: дотримання встановлених правил розрахункових відносин; своєчасне документальне оформлення розрахункових операцій; своєчасне і достовірне ведення аналітичного і синтетичного обліку розрахунків.

Організація розрахунків вимагає строгого виконання фінансової дисципліни, своєчасної сплати боргів із зобов'язань і забезпечення своєчасного одержання засобів за реалізовану продукцію і надання послуг. Затримка оплати за отримані матеріальні цінності або несвоєчасне надходження засобів за реалізовану продукцію і надання послуг приводить до фінансових труднощів у введенні господарства підприємств.

Організація грошових розрахунків ґрунтується на таких принципах:

- обов'язкове зберігання грошових коштів на рахунках у банку;
- вільний вибір установи банку для відкриття поточних рахунків;
- вільний вибір способів розрахунків і платежу;
- списання коштів за дорученням власника рахунку;

здійснення платежів у межах наявних на рахунку коштів; дотримання установлених законодавством правил.

Між готівковою і безготівковою формами розрахунків існує тісний зв'язок. Одержуючи виручку за реалізовану продукцію у безготівковій формі, підприємство має отримати в установленому порядку у банківській установі готівку на покриття поточних витрат – виплату заробітної плати, господарські потреби, виплату авансів на відрядження. Підприємства торгівлі та сфери обслуговування населення, реалізуючи товари (роботи, послуги), отримують плату за це переважно готівкою.

При проведенні розрахунків відносини між установами банків і власниками рахунків мають складний характер. У цих відносинах беруть участь, як правило, три суб'єкти (продавець, покупець-платник і банк). Сторони (банк і суб'єкти господарської діяльності) зобов'язані дотримуватись закону і договірних умов.

Зміст розрахункових правовідносин регламентується чинним законодавством. Розрахункові правовідносини регулюються як цивільно-правовими, так і фінансово-правовими нормами. Договірні відносини — відносини між продавцем і покупцем, які укладають договори про продаж продукції, надання послуг або виконання робіт, при проведенні розрахункових операцій, а також відносин з приводу відкриття рахунків в кредитній установі регулюються цивільно-правовими нормами. Відносини, що виникають внаслідок діяльності кредитних установ, — регламентація прав і обов'язків власника рахунку і банку — регулюються фінансово-правовими нормами і мають імперативний характер, що не дозволяє сторонам чинити за своїм волевиявленням.

Готівкові розрахунки передбачають розрахунки не лише за реалізовану продукцію, а й за позареалізаційними операціями. До позареалізаційних належать надходження від таких операцій: погашення дебіторської заборгованості, заборгованості за позичками, безплатно отримані кошти, відшкодування матеріальної допомоги, внески до статутного капіталу, платежі за надане в лізинг майно, роялті, дохід від володіння корпоративними правами, повернення невикористаних підзвітних сум та інші надходження. Від правильної організації грошових розрахунків у цілому залежить оперативність їх здійснення, а відтак і фінансовий стан суб'єктів господарювання. Одним із головних факторів нормалізації розрахунків у народному господарстві є запровадження єдиних розрахункових правил, які визначаються відповідними нормативними актами.

ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Лукаш Р. В. студ. 3 курсу ФЕІМ спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко О. В.

Актуальність теми полягає у необхідності удосконалення методики складання звіту про фінансові результати й аналізу фінансового стану підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методичні аспекти складання форми 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» та аналізу фінансового стану підприємства на даному проміжку часу.

Об'єктом дослідження виступає процес складання звіту про фінансові результати та аналізу фінансового стану підприємства.

Метою роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів методики складання форми 2 «Звіту про фінансові результати» та аналізу фінансового стану підприємства, а також розробка шляхів їх удосконалення.

Дану тему досліджували та давали актуальний аналіз і робили повний розгляд даної теми такі науковці як Шиян Д.В., Строченко Н.І., Чабанова Н.В., Ткачук К. Н., Сопко В.В., Рижикова О.Р., Татаренко А.В., Тарасенко В.Н., Шафранова І.Н..

Звіт про фінансові результати (сукупний дохід) призначений для обчислення чистого прибутку (збитку) звітного періоду. Цей звіт є своєрідним ланцюгом між балансами початку та кінця звітного періоду. Головна мета звіту про фінансові результати - продемонструвати менеджерам та зовнішнім користувачам, які доходи отримав суб'єкт господарювання та які він мав витрати за певний звітний (обліковий період). Отже, зазначений звіт стосується лише певного періоду (квартал, рік).

Загальною формою розрахунку фінансового результату є формула:

Дохід — Витрати = Прибуток (Збиток)

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові результати та її розкриття у фінансовій звітності українських підприємств визначає НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Для складання Звіту про фінансові результати використовуються рахунки доходів і витрат фінансового обліку.

Згідно з МСФЗ, суб'єкт господарювання повинен подавати аналіз витрат, визнаних у прибутку чи збитку, із застосуванням класифікації, яка базується на характері витрат або на їхній функції у суб'єкта господарювання, залежно від того, який аналіз забезпечує обґрунтовану та більш доречну інформацію.

Доходи і витрати, відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, передбаченого ст. 4 ЗУ "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" та МСФЗ, - визнаються за принципом нарахування. Це означає, що доходи і витрати відображаються у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності у момент їх виникнення, незалежно від дати надходження чи сплати коштів. При цьому для визначення фінансового результату звітного періоду слід порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів.

За умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена, дохід у Звіті про фінансові результати відображається в момент надходження активу або погашення зобов'язання, які призводять до збільшення власного капіталу підприємства (крім зростання капіталу за рахунок внесків учасників).

За умови, що оцінка витрат може бути достовірно визначена, витрати відображаються у Звіті про фінансові результати в момент вибуття активу або збільшення зобов'язання, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства (крім зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Доходи і витрати наводяться у Звіті про фінансові результати з метою визначення чистого прибутку. Фінансові результати у звіті визначаються і відображаються в розрізі звичайної діяльності.

Метою складання звіту про фінансові результати є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період.

Звіт про фінансові результати складається з чотирьох розділів фінансові результати, сукупний дохід, елементи операційних витрат та розрахунок показників акцій.

Отже, при формуванні звіту про фінансові результати потрібно звертати увагу на джерела формування статей звіту. Також звіт про фінансовий результат допомагає, при правильному його заповненні, достовірно і точно визначити дохід або збиток від операційної діяльності підприємства. Та при правильному та повному складанні звіту про фінансові результати, користувач може скористатись інформацією про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період.

АВТОМАТИЗАЦІЯ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ

Гаврилюк І.М.. студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко О.В.

Сучасний стан переходу економіки України до ринку, який характеризується станом виробництва і поглибленням кризових явищ в економіці, зниженням життєвого рівня населення, офіційним безробіттям та розладом фінансової системи, вимагає пошуку шляхів забезпечення високого рівня добробуту народу на основі раціональної організації оплати праці й достатньої кількості робочих місць, комплексного реформування всіх складових систем економічних відносин тощо.

Більшість факторів, що заважають успішному розвитку підприємств, пов'язані з проблемами організації управління. Саме тому задачі оптимізації управління на сьогоднішній день є найбільш актуальними. За сучасних умов інформатизації та комп'ютеризації діяльності підприємства виникає потреба у використанні автоматизованих систем бухгалтерського обліку. Це інноваційне впровадження дозволить практично повністю виключити паперову роботу, значно знизити вірогідність помилок та підвищити ефективність роботи бухгалтера. Автоматизація систем бухгалтерського обліку з розрахунку заробітної плати є актуальною темою, бо має відношення до умов сучасного розвитку бухгалтерського обліку на підприємстві.

Для вдосконалення обліку оплати праці потрібно забезпечити підприємства комп'ютерним веденням обліку. Це дасть змогу швидко та якісно дати аналіз витратам, визначити розрахункові операції, швидко і надійно визначити всі статті витрат, зокрема що стосується розрахунків з оплати праці.

Автоматизована система значно полегшує роботу бухгалтера, виключає можливість помилок, які могли б виникнути при ручному розрахунку цим самим забезпечуючи правильність нарахування заробітної плати працівникам підприємства та нарахування обов'язкових платежів до фондів та бюджету. При цьому зникає потреба в здійсненні перевірок, ревізій, аудиту первинної документації.

Для автоматизації обліку нарахування заробітної плати використовується різноманітна кількість спеціальних програм (наприклад, «Парус», «1С: Бухгалтерія» тощо).

Найбільш розповсюдженою на сьогоднішній день є програма «1С: Бухгалтерія», оскільки вона може налаштовуватися самим бухгалтером на особливості бухгалтерського обліку стосовно свого господарства, на будь-які зміни законодавства та форм звітності. Програма дозволяє автоматизувати різні ділянки обліку: касу, банк, матеріали, товари, основні засоби, розрахунки з організаціями, заробітну плату та інші. Програма відмічається зручністю в роботі, швидкістю проведення операцій та легкістю засвоєння.

Що стосується найбільш нових програмних засобів для автоматизації обліку заробітної плати, то слід відмітити сучасний інструмент автоматизації задач управління персоналом, ведення кадрового обліку та розрахунків по заробітній платі у відповідності з вимогами законодавства – спеціалізовану конфігурацію «1С:Зарплата та Управління персоналом для України». Це прикладне рішення використовується великими підприємствами із різними формами оплати праці (погодинна, відрядна, акордна, за договорами цивільно-правового характеру тощо), із широким списком доплат і утримань, та навіть просто з великою кількістю працівників (понад 100 осіб). За допомогою даної програми можна вести кадрову управлінську й облікову діяльність декількох організацій, підтримувати документування й автоматизацію процесу підбору й оцінки кандидатів, розробляти і застосовувати схеми фінансової мотивації працівників з використанням різних показників ефективності діяльності як окремого працівника, так і підприємства. Для обліку заробітної плати в програмі діє автоматичний розрахунок широкого кола нарахувань – від оплати по окладу до оплати лікарняних і відпусток по середньому заробітку; гнучке налаштування використовуваних нарахувань і утримань. При цьому йдуть взаєморозрахунки з працівниками підприємства, а також облік витрат на оплату праці в складі собівартості продукції і послуг. Автоматизовано весь комплекс розрахунків з персоналом, починаючи від введення первинних документів аж до формування документів на виплату зарплати та депонування, а також звітності в державні наглядові органи.

Говорячи про користь автоматизації бухгалтерії, потрібно сказати, що вона підвищує ефективність роботи багатьох структур підприємства: бухгалтеру-виконавцю бухгалтерське програмне забезпечення полегшує роботу на трудомістких ділянках, збільшує швидкість виконання операцій; співробітників, що не володіє великим досвідом, дозволяє виконувати складні завдання. Головний бухгалтер з легкістю зможе довірити підлеглим практично всі аспекти роботи, адже чітко прописаний алгоритм не дозволить їм помилитися. Керівник ж зможе отримувати оперативну інформацію про фінансову і виробничу діяльність компанії.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що для повного, ефективного та систематичного обліку нарахування заробітної плати на підприємстві є досить значна кількість спеціалізованих програмних продуктів, які постійно поповнюються та розвиваються.

ОБЛІК МШП: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Шевченко А.С., студ. 6 курсу ІЗО, спеціальності «Облік і аудит»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Гончар В.П.

За роки незалежності України, в умовах переходу до ринкових відносин вітчизняна система бухгалтерського обліку зазнала суттєвих змін стосовно всіх видів об'єктів обліку, однак єдиної методології з обліку малоцінних та швидкозношувальних предметів (МШП) і досі не створено. Існування певних розбіжностей в законодавчо-нормативній базі щодо оцінки, класифікації, віднесення малоцінних засобів до того чи іншого активів створює для підприємства проблему оптимальної організації обліку МШП, що може привести до недостовірності фінансової звітності.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про МШП і розкриття її у фінансовій звітності визначає П(С)БО 9 «Запаси». Цим положенням передбачено, що до складу запасів входять МШП, які використовуються не більше одного року або одного операційного циклу, якщо він більше року. Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси», МШП визнаються активом, якщо:

- існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням;
- вартість МШП може бути достовірно визначена.

У Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку запасів, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007р. № 2 зазначаються ще два критерії визнання МШП активом:

- підприємству перейшли ризики й вигоди, пов'язані з правом повного господарського оперативного управління на придбані (отримані) запаси;
- підприємство здійснює управління та контроль за МШП.

МШП суттєво відрізняються від інших видів запасів (сировини, палива, матеріалів), обсяги або кількість яких поступово зменшується в результаті їх використання. МШП, в свою чергу, зберігають натурально-речову форму до кінця строку корисного використання та багато разів беруть участь у виробництві, тобто поводять себе як основні засоби.

З огляду на це малоцінні активи можна поділити на дві групи:

- оборотні – відображаються у складі запасів у другому розділі активу балансу «Оборотні активи»;
- необоротні – відображаються в першому розділі активу балансу «Необоротні активи» в складі основних засобів.

В результаті поділу малоцінних активів на оборотні та необоротні в групі основних засобів залишаються виключно ті засоби праці, які формують виробничо-технічну базу підприємства (приміщення, споруди, обладнання, інструменти), оновлення яких відбувається за рахунок капітальних вкладень, на відміну від МШП, оновлення яких можливе за рахунок оборотних коштів підприємства.

З метою забезпечення належного контролю за наявністю та рухом МШП доцільно було б виокремити у Плані рахунків активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій два субрахунки до рахунку 22 «Малоцінні та швидкозношувальні предмети»:

- 221 «Малоцінні та швидкозношувальні предмети на складі і в експлуатації», де обліковувалися б МШП, які перебувають на складі та в експлуатації;
- 222 «Малоцінні та швидкозношувальні предмети спеціального призначення» - ведення обліку тільки тих предметів, які відповідають окремій галузі економіки, в якій працює підприємство.

У процесі документування обліку МШП, як і будь-яких інших об'єктів, розрізняють документи бухгалтерського й оперативного обліку. Ці два обліку тісно пов'язані між собою, але розподіл первинних документів на документи бухгалтерського та оперативного обліку є важливою передумовою розробки правильного й ефективно функціонуючого графіка документообігу. Первинні документи з обліку МШП: форми МШ-1 – МШ-8. Дані з первинних документів МШП узагальнюються в оборотних відомостях аналітичного та синтетичного обліку для отримання зведених показників.

Однак, в умовах безперервності процесів удосконалення бухгалтерських документів, доцільно було б сформувати єдиний Акт на списання та вибуття МШП. Призначення даного документу полягало б у оформленні списання зіпсованих, втрачених, застарілих та зношених МШП та видачі на його підставі придатних для використання предметів.

В сучасних умовах господарювання підприємства зацікавлені у віднесенні більшого переліку предметів до складу МШП. Це пояснюється тим, що облік основних засобів є більш складним та трудомістким, ніж облік МШП.

В результаті проведених досліджень, можна зробити висновок, що методика організації обліку МШП має дискусійний характер та потребує подальшого вдосконалення. З метою вирішення вище вказаних проблем, доцільним було б запровадження окремого П(С)БО, де зазначалися б основні методологічні принципи формування в обліку інформації про матеріальні засоби, їх оцінка, визнання, класифікація, критерії віднесення до того чи іншого виду активів з орієнтованим переліком предметів.

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІЙ СФЕРІ

Криштопа Н.В., студ.5 курсу, ФЕіМ, спец. "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н.,доц. М.О. Лищенко

Зараз в Україні будь-яке підприємство бажає мати успішне виробництво, стабільні грошові надходження та кваліфікованих працівників. Для успішної діяльності підприємства виникає необхідність враховувати фактори з певним ступенем ймовірності. Перш за все – це умови ринкового середовища: стан попиту, конкурентів, показники економічного, політико-правового факторів життя держави. Це можливо здійснити лише при детальному маркетинговому плануванні. Тільки маркетинговий підхід до ухвалення рішень дозволяє виробити конкретні цілі, стратегії, тактику поведінки фірми на ринку та підвищити її дохід.

Низький рівень споживання продуктів харчування населенням України та її регіонів є підтвердженням низького рівня виробництва основних видів сільськогосподарської продукції. Причин спаду виробництва сільськогосподарської продукції багато. Проте, в даний час не можна відкидати того, що спад виробництва обумовлений неготовністю значної кількості керівників, фахівців і колективів товаровиробників сільської продукції до роботи в нових умовах господарювання, нездатністю забезпечити належний рівень виробництва без командно-адміністративної опіки з боку держави.

Метою маркетингової діяльності на сільськогосподарських підприємствах є отримання прибутку за рахунок виходу на ринок, зміцнення позицій на ринку, розширення обсягів виробництва та реалізації виробленої продукції.

Основними принципами маркетингу на підприємствах є: спрямованість на досягнення кінцевого результату виробничо-збутової діяльності, тобто доходну реалізацію продукції на ринку; комплексний підхід до досягнення поставлених цілей, при якому сукупність засобів маркетингу забезпечує умови для успішної збутової діяльності; створення умов для максимального пристосування виробництва до вимог ринку; орієнтація діяльності сільськогосподарських підприємств на тривалий результат, що передбачає моніторинг ринку.

Організація маркетингової діяльності на сільськогосподарських підприємствах визначається особливостями сільського господарства: залежністю результатів від природних умов, роллю і значенням товару, різноманітністю форм власності, незбігом робочого періоду і періоду виробництва, сезонністю виробництва і отримання продуктів, різноманітністю організаційних форм господарювання і їх діалектикою, зовнішньоекономічними зв'язками, участю державних органів в розвитку АПК і його галузей. Природні та економічні процеси в агробізнесі інтегруються і створюють особливі умови для виробництва й організації маркетингу.

Організація маркетингу на підприємстві передбачає: побудову та вдосконалення структури управління маркетингом; підбір фахівців з маркетингу належної кваліфікації; розподіл завдань, прав та відповідальності серед працівників маркетингових служб; створення належних умов для ефективної роботи маркетингового персоналу; забезпечення ефективної взаємодії маркетингових та інших служб.

Світовий досвід свідчить, що маркетинг є засобом перспективного розвитку підприємств. Виходячи з цього, розробка маркетингової стратегії підприємства являє собою процес створення і практичної реалізації генеральної програми дій підприємства. Її мета пов'язана з ефективним розміщенням ресурсів для досягнення цільового ринку.

У розробці маркетингової стратегії основними завданнями є: визначення напрямів діяльності та цілей підприємства; узгодження різних напрямків діяльності; характеристика слабких і сильних сторін підприємства, його ринкових можливостей та загроз з боку цього ринку; визначення різних варіантів реалізації напрямів діяльності підприємства, а також оцінка маркетингової діяльності підприємства.

Процес стратегічного маркетингу складається з трьох фаз: планування, впровадження, контроль. Планування має трьох етапи: ситуаційний аналіз, визначення основних продуктів і ринків та формування цілей, а також розробка програми маркетингу. Отримання ресурсів, створення організаційної структури маркетингу, розробка календарного графіка, введення програми маркетингу утворюють фазу впровадження. Контроль процесу стратегічного маркетингу передбачає порівняння отриманих результатів із запланованими показниками для виявлення можливих відхилень, усунення негативних відхилень та використання позитивних.

Отже, маркетинг як теоретична концепція дає можливість сільськогосподарським підприємствам краще пристосуватися до умов ринкової економіки, оскільки маркетингова діяльність за своєю суттю є чітко організаційною формою сучасного товарного виробництва з відповідним змістом і має вагомое значення для сільськогосподарського виробництва.

Маркетингова діяльність допомагає об'єднати зусилля агропромислових товаровиробників, шляхів прибуткового використання виробничих потужностей підприємств, визначення взаємовигідних умов просування продукції з урахуванням максимального задоволення потреб кінцевих споживачів.

СУЧАСНІ МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ВИДАВНИЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

Мітін Ю.О студ.5 курсу, ФЕіМ, спец. "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н.,доц. М.О. Лищенко

Дослідження ринку — це перший етап у просуванні нового видання, результатом яких стають дані про ситуацію на ринку у своєму сегменті, діяльність конкурентів, потенційну читацьку аудиторію. Для отримання необхідної інформації в ході досліджень використовують традиційні та нетрадиційні (сучасні) методи збору інформації.

До традиційних методів належать: опитування, спостереження, аудит торгових точок, експеримент, *mystery shopping* та ін. Але технологічний прогрес дедалі сильніше змінює способи здобуття й обміну інформацією. Все частіше з'являються нові (нетрадиційні) методи збору даних, такі як: Інтернет-опитування; Hall-тести; Eye tracking; People stream .

Інтернет-опитування, позитивними сторонами якого є: низька вартість; висока швидкість проведення, отримання результатів в максимально короткі строки; високий рівень анонімності респондентів; зручність для респондентів. До недоліків відносять: неможливість охоплення всіх цільових груп, що пов'язано з відносно молодим віком інтернет-аудиторії; недостовірність даних.

Hall-тест застосовується при проведенні якісних маркетингових досліджень. Він базується на анкетуванні респондентів з приводу уточнення їх сприйняття продукту. Hall-тести застосовуються в разі, коли необхідно за допомогою існуючих або потенційних клієнтів протестувати новий продукт, визначити основну тематику. Відмінною особливістю проведення hall-тесту є безпосередній контакт респондента з об'єктом тестування. *Eye tracking* — сучасний метод маркетингових досліджень, це технологія, яка дозволяє відстежувати рух очей. Eye tracker являє собою комп'ютер з інфрачервоною камерою та програмним забезпеченням, яке ідентифікує особливості ока або рух очей. За допомогою даного обладнання визначається рівень уваги, зацікавленість та емоційна реакція респондента на відповідну зону екрану. Дана методика може застосовуватися для визначення сприйняття клієнтами рекламного звернення, дизайну продукту, веб-сайту, поліграфічної продукції тощо. *People Stream* — метод дослідження пасажиропотоків, спрямований на збір та аналіз інформації, необхідної для визначення ефективності зовнішньої реклами, розміщення книжкових магазинів. Основне призначення даного методу — визначення основної читацької аудиторії. Методика People Stream дозволяє відповісти на запитання: «Де і як розмістити рекламні щити?», «Де краще відкрити книжковий магазин» тощо.

Необхідно відзначити, що розглянуті вище методи маркетингових досліджень є досить витратними, проте й високоефективними. Тому при їх реалізації економія коштів є недоцільною, оскільки в такому випадку результати будуть малоефективними і не зможуть покрити затрати.

Просування книжкових видань на ринку охоплює сукупність дій, заходів, до яких вдається видавець із метою стимулювання попиту на них, забезпечення їх збуту. Такими заходами є *реклама*, певною мірою — *паблік рілейшнз*, *виставкова діяльність*, *презентації*, *рецензування*, *семплінг* (безплатне розповсюдження з рекламною метою примірників видання), *марчандайзинг* (забезпечення правильного і вигідного для видавця експонування його книг у місцях продажу), *брендінг* (створення особливо привабливої серед читачів марки видавництва), ефективне використання з рекламною метою матеріальної конструкції видання (обкладинки, корінця, титулу, звороту титулу тощо) . Розвиток сучасного інформаційного суспільства диктує нові умови у способах і засобах поширення інформації. Ефективність стандартних методів просування видавничого продукту повільно знижується. Тому пріоритетним залишаємо сьогодні розвиток традиційної технології просування книг із урахуванням новітніх стратегій, які безпосередньо пов'язані з Всесвітньою павутиною.

Прикладом такої новітньої маркетингової стратегії назовемо *флешмоб* (заздалегідь спланована масова акція, організована за допомогою сучасних засобів комунікації), який у книговидавничій справі сьогодні набуває широкого поширення і визнання. Поняття «*буккросингу*» — це ще одна новітня маркетингова стратегія, яка набуває поширення на теренах України. Буккросинг (англ. bookcrossing) — хобі та громадський рух, що діє за принципом соціальних мереж і близький до флешмобу, нова стратегія маркетингу. Буккросинг – це процес «визволення» книг. Людина, прочитавши книгу, залишає («звільняє») її у громадському місці (парк, кафе, потяг, станція метро) для того, щоб інша людина могла цю книгу знайти та прочитати; та у свою чергу повинна повторити процес. Спостереження за «подорожжю» книги здійснюється за допомогою спеціальних сайтів в Інтернеті. Буккросинг може стати новою прибутковою справою для видавництва, які орієнтуватимуться на попит споживачів та враховуватимуть такий досвід у своїх планах-проектах.

Маркетингові дослідження є важливою складовою функціонування будь-якого підприємства. Інформація, отримана в ході проведення маркетингових досліджень, є фундаментом прийняття управлінських рішень, джерелом ідей для подальших дій. З розвитком новітніх інформаційних технологій повинні розвиватися і видавці. Вони повинні бути мобільними, креативними, вибудовувати чіткі стратегії просування своїх продуктів і найважливіше – відповідати запитам потенційної читацької аудиторії.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗЕРНА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Стеба В.І., студ.5 курсу, ФЕiМ, спец. "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н.,доц. М.О. Лищенко

Конкуренція між суб'єктами і об'єктами ринку є однією з найважливіших характеристик ринкової економіки. Вона як засаднича характеристика ринка, чинить значний вплив на господарську діяльність підприємства регіону, примушує його прагнути до переваги над конкурентами. Зіткнення інтересів товаровиробників у боротьбі за отримання прибутку – природний процес в конкурентному середовищі. Відомі науковці, такі як А.Ю.Юданов, С. І.Ожегов, І.Г. Савченко визначають конкуренцію як процес боротьби за досягнення вагомих переваг. Ми поділяємо точку зору П.Т. Саблука про те, що конкурентоспроможність продукції – це сукупність властивостей продукції відповідати вимогам ринку в визначений момент часу. Конкурентоспроможність підприємства – здатність підприємства отримувати прибутки, достатні для простого або розширеного відтворення виробництва, мотивації праці та поліпшувати властивості товарів, які воно виробляє. Конкурентоспроможність галузі – здатність певної галузі отримувати прибутки більші, ніж інші галузі народного господарства країни на одиницю витрачених ресурсів. У повній мірі це відноситься і до виробництва зерна. Основи конкурентоспроможності виробництва зерна закладаються протягом усього виробничого циклу, коли кожний його етап має не лише забезпечувати належну якість робіт, а й бути економічно ефективним. Адже конкурентоспроможність виробництва зерна, поряд із кон'юктурою ринку, буде визначатися також співвідношенням його цінових та якісних параметрів.

Конкурентоспроможність виробництва зерна розглядається у комплексі заходів, спрямованих на забезпечення необхідного рівня економічної ефективності підприємства–виробника зерна та сільського господарства в цілому, а сама конкурентоспроможність – як комплексна взаємопов'язана система показників: конкурентоспроможність товару – конкурентоспроможність підприємства – конкурентоспроможність галузі – конкурентоспроможність країни. Обрання такого підходу набуває особливого значення, якщо взяти до уваги, що обсяги виробництва зерна в Україні достатні для повного задоволення внутрішніх потреб, тобто передумови для включення України до складу провідних країн–експортерів зерна є об'єктивними. Україна має сприятливі ґрунтово-кліматичні умови для вирощування зернових культур в усіх природно-кліматичних зонах і здатна розширити свою присутність на світовому ринку зерна, у тому числі через розвиток відносин із СОТ. Серйозною перешкодою для ефективної діяльності сільськогосподарського підприємства–виробника зерна стає відсутність адекватної інфраструктури ринку зерна. Саме така інфраструктура має виконувати функцію генератора ринкових цін, на основі яких формуються ціни пропозиції та попиту.

Шляхом до забезпечення конкурентоспроможності підприємств–виробників зерна може стати поширення інтеграційних процесів. Так, поєднання в одному підприємстві (фірмі, об'єднанні) сільськогосподарського виробництва, переробки та торгівлі дозволяє підвищувати економічну ефективність окремих його ланок. Створенням інтегрованих об'єднань можна запобігти перетіканню коштів із виробничої сфери у торговельну завдяки оптимізації системи просування продукції по ланцюжку "виробництво–реалізація–кінцевий споживач". Інтегровані об'єднання сприяють також більш ефективному використанню ресурсів, у тому числі фінансових. Основними складовими забезпечення конкурентоспроможності є якісні, вартісні та кількісні характеристики товару поряд з ефективною ціновою стратегією. Тому підвищенню конкурентоспроможності зерна сприятимуть такі фактори як поліпшення якісних характеристик; забезпечення адекватної ціни реалізації; підвищення врожайності та збільшення обсягів виробництва темпами, які випереджають зростання виробничих витрат; формування ефективної системи збуту продукції.

В умовах Сумської області, коли обсяги виробництва перевищують обсяги внутрішнього споживання, постає завдання реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами за цінами, які забезпечували б розширене відтворення виробництва. Цього можна досягти: закупівлею державою „надлишків” зерна за гарантованими (заставними) цінами, які за таких умов визначають нижній рівень ціни на зерно (як, наприклад, у США); створенням державних структур, які займаються реалізацією зерна на зовнішніх ринках і в разі, коли ціна на зовнішньому ринку перевищує рівень внутрішньої ціни, здійснюють компенсаційні доплати товаровиробникам у відповідності до обсягу закупівель зерна у конкретного виробника (як, наприклад, у Великобританії). Інший варіант вирішення проблеми забезпечення ефективності виробництва зерна ми вбачаємо у здешевленні виробничих ресурсів. В Україні в окремі роки політика була спрямована на формування (шляхом домовленості Уряду з виробниками) стабільних цін на пальне та мінеральні добрива, часткову компенсацію вартості мінеральних добрив і сільськогосподарської техніки з коштів державного бюджету. Але це не мало істотного впливу на зниження собівартості готової продукції через незначні обсяги бюджетних коштів і тимчасовий характер заходів.

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА БУДІВЕЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Суярова Ж.Ф., студ.6 курсу, ФЕІМ, спец. "Маркетинг"
Науковий керівник: к.е.н.,доц. М.О. Лищенко

Ринок будівництва – це система виробництва, розподілу, обміну і споживання будівельної продукції та послуг будівельного комплексу. Цю складну систему за системним підходом розглядають як сукупність підсистем зі встановленими взаємозв'язками (див. рис. 1).

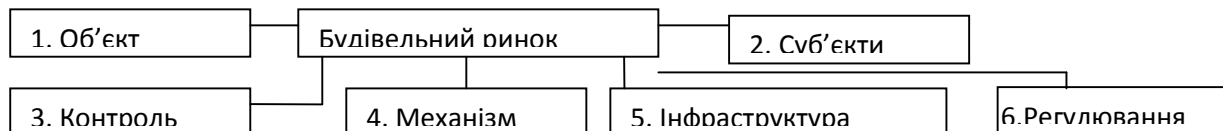


Рис. 1. Підсистема будівельного ринку

До об'єктів будівельного ринку відносяться: інвестори; замовники; підрядники, проектні та дослідні організації; підприємства будівельного та дорожнього машинобудування; підприємства, які виготовляють обладнання. До суб'єктів будівельного ринку відносяться: будівельна продукція; будівельні машини і механізми; транспортні засоби; матеріали, вироби, конструкції, капітал, земельні ділянки, інформація тощо. До інфраструктури будівельного ринку відносяться: банки; брокерські контори та фірми; інституціональні інвестори, такі як фонди, страхові компанії, інвестиційні товариства тощо; іноземні інвестори; агентські, посередницькі, рекламні, інформаційні служби; консалтингові центри та фірми; венчурні (ризикові) підприємства у будівельному комплексі; фонди та програми підтримки бізнесу; контрольно-інспекційні служби.

До ринкових механізмів відносяться: попит, пропозиція, ціни; форми та відношення власності; методи оплати праці; способи розподілу доходу; податки. До контролю відносяться: контроль за попитом і пропозицією у будівництві; використання капітальних вкладень; виконання нормативних документів. Регулювання відбувається на основі законодавчих актів, а саморегулювання – на основі ринкових законів. Банки зацікавлені у використанні можливостей надання кредитів для учасників будівельного сегменту ринку тому, що при нормальному процесі функціонування фінансового ринку і будівельного ринку банки можуть отримувати відсотки за надання позик клієнтам.

Розглянемо складові комплексних клієнтських рішень для учасників стратегічної групи господарювання. Ці комплексні рішення розробляються за системним підходом, тобто система поділяється на такі підсистеми: 1.Фінансовий блок; 2.Бізнесовий блок; 3.Внутрішній блок; 4.Технологічний блок; 5.Кадровий блок. Для підвищення ефективності діяльності, як окремої будівельної організації так і стратегічної групи господарювання в цілому, доцільно спрямувати роботу на дослідження ринку будівельної продукції на базі розробленої програми «Синергія-капітал», яка забезпечує проведення маркетингових досліджень будівельного та фінансового ринку, та визначає методи та інструменти фінансування будівництва об'єктів та раціонального збуту товарів і послуг у відповідності до поставленої мети. Програма «Синергія-капітал» - це складна система, метою якої є розробка та впровадження в практику методів найкращого використання фінансових ресурсів на ринку будівництва і функціонування в режимі заволодіння певними сегментами ринку будівельної продукції. Для дослідження процесів в програмі «Синергія-капітал» використано системний підхід. Проведена декомпозиція всієї системи, яка поділена на такі три підсистеми: 1.«Синергія-бізнесу»; 2.«Синергія - інвесторам і замовникам»; 3.«Синергія - приватним особам».

В кожній з цих підсистем розроблено по 3 підпрограми: ринок землі, первинний ринок нерухомості, вторинний ринок нерухомості. В кожній з підпрограм міститься по 12 конкретних іпотечних програм, (всього 108). Для оптимального використання фінансових ресурсів по придбанню земельних ділянок на ринку землі застосовано метод оптимізації та створена економіко-математична модель, як одна для 3-х елементів підсистем «Синергія-бізнесу», «Синергія-інвесторам і замовникам», «Синергія-приватним особам», тобто для конкретних програм: 1.1; 2.1; 3.1. В залежності від обраного критерію оптимальності модель поділяється на 2 види: 1.Модель оптимізації використання фінансових ресурсів за критерієм максимізації прибутку; 2.Модель оптимізації використання фінансових ресурсів за критерієм мінімізації собівартості.

Дуже важливий вплив на будівництво об'єкту для будівельної організації має її відношення до земельної ділянки з відповідним функціональним призначенням та формою власності. В Україні земельні ділянки є товаром, але «ринок землі» ще не дуже розвинений. Та не зважаючи на це, будівельні організації отримують значну кількість пропозицій по придбанню земельних ділянок. Перед конкретною будівельною організацією кожного разу виникають задачі, щодо прийняття рішення по використанню обмежених фінансових ресурсів для придбання тієї чи іншої земельної ділянки.

ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПОСЛУГ

Ганніч О. А., студ. 6 курсу ЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Муштай В. А.

Дослідники переконують, що в умовах української економіки для більшості керівників підприємств сфери послуг процес маркетингового планування, і навіть сам маркетинг, уявляється зайвим. Справа тут не тільки в нерозвиненості ринкових відносин, а й у відсутності елементарної економічної культури.

Щоб розібратися у специфічному ставленні неприйняття маркетингу послуг в Україні, слід розглянути визначення маркетингу, в якому можна виділити такі два моменти:

1. Визначення маркетингу як комплексної економічної діяльності, основною складовою якої є обмінний процес. Обмін стимулює процес виробництва цінностей, оскільки з обмінної операції вилучають вигоду, як правило, обидва партнери. У будь-якому іншому випадку один із учасників має понести збитки.

2. Визначення маркетингу як елемента культури, оскільки він є комбінацією різних видів людської діяльності, спрямованих на розвиток обмінних процесів на ринку.

На відміну від зарубіжної практики, де маркетингова діяльність отримала свій розвиток у результаті надвиробництва послуг і зростання диференціації потреб покупців, в Україні потреба розвитку маркетингової діяльності зростає по мірі становлення ринкової системи господарювання.

В умовах відсутності попиту на свою продукцію багато підприємств сфери послуг йдуть шляхом зменшення обсягів виробництва. У результаті ситуація дефіциту загострюється ще більше, основними причинами чого є інфляційні процеси і монопольні тенденції. Але і в цих умовах вивчення виробничими одиницями споживчого попиту, визначення для себе цільових сегментів ринку поставок їхньої продукції, використання усієї системи маркетингових досліджень дозволить їм менш болісно увійти на ринок. Так як вітчизняні підприємства діють в умовах економічної кризи, інфляції, відсутності конкуренції між виробниками послуг, відсутність ринків як таких, весь комплекс проведених підприємствами маркетингових досліджень буде в переважній більшості зводитися до вивчення ними купівельного попиту, активів купівельних пропозицій, мотивації груп населення до купівлі, вимог покупців до товарів, їх якості, ціни, до вибору своїх стратегічних зон господарювання, груп покупців і варіантів позиціонування у них своїх товарів і послуг.

Таким чином, щоб правильно планувати свою діяльність, виробникам необхідно здійснювати комплекс маркетингових досліджень, який дозволяє виробити моделі підприємницької поведінки фірм. Комплексні маркетингові дослідження передбачають об'єктивний розгляд і аналіз як навколишнього середовища підприємства, так і його господарської діяльності. У результаті чого беруться до уваги різні умови, перспективи та обмеження в розвитку ринку і підприємства, дії прямих і зворотних зв'язків між ними, вивчаються необхідність пристосування підприємства до мінливих потреб споживачів і можливості підприємства до активного впливу на формування та розширення ринкового попиту.

Що стосується планування на підприємстві, то план діяльності підприємства сфери послуг складається в переважній більшості із взаємозалежної системи приватних планів, що визначають пропорції тих чи інших факторів. Якщо виходити з основ планування в умовах ринку, то найбільш важливі напрямки планування діяльності підприємства полягають в обґрунтуванні збуту, фінансів, виробництва і закупівель.

З точки зору маркетингу, стратегічний план вказує на те, які маркетингові дії фірма повинна почати, чому вони необхідні, хто відповідає за їх реалізацію, де вони будуть прийняті і як завершаться; оцінює поточний стан фірми, її майбутню орієнтацію і розподіл ресурсів. Стратегічний план маркетингу характеризується такими особливостями:

1) задає напрямок діяльності організації і дозволяє їй краще розуміти структуру маркетингових досліджень, процеси вивчення споживачів, планування продукції, її збут, а також планування цін;

2) забезпечує кожному підрозділу організації чіткі цілі, узгоджені із загальними завданнями підприємства;

3) стимулює координацію зусиль різних функціональних напрямів;

4) змушує підприємство оцінювати свої сильні й слабкі сторони з точки зору конкурентів, можливості і загрози в навколишньому середовищі;

5) визначає альтернативні дії чи комбінації дій тощо.

Отже, з метою планування маркетингової діяльності необхідно систематизувати особливості, які характеризують стратегічний план маркетингу. Вважаю, що ними мають бути: обґрунтування маркетингової діяльності структури маркетингових досліджень, процесів вивчення потреб споживачів, планування продукції, її просування і збуту, а також планування цін, формулювання чітких цілей усіх підрозділів, які узгоджуються із загальними цілями підприємства, координація зусиль різних функціональних напрямів, оцінка своїх сильних і слабких сторін, можливостей і загроз у навколишньому середовищі, визначення альтернативних дій або їх комбінацій.

ЗАДАЧІ ЕКСПЕРТІВ-ТОВАРОЗНАВЦІВ ЩОДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ ШКІРЯНОГО ВЗУТТЯ

Мельник Н. О., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Товарознавство та торговельне підприємництво»

Науковий керівник: ст. викл. Лисенко Н.П.

Експерт - товарознавець - це особа, яка повинна розв'язувати такі завдання: проводити експертизу з визначення якісних, кількісних та вартісних характеристик продукції вітчизняного та іноземного виробництва; оформляти митні та експертні, податкові, статистичні тощо документи; вести митну статистику; проводити товарознавчу та інші види експертиз непродовольчих товарів, використовуючи стандартні та нестандартні методи, і оформляти її результати. У практиці Торгово-промислової палати України розрізняють такі види експертиз: основну (первинну), додаткову, повторну, комплексну та контрольну. Специфічними для кожної з них є мета, умови залучення експерта і документальне оформлення. Додаткова експертиза призначається у тих випадках, коли експерт із-за незалежних від нього обставин не зміг дати вичерпні відповіді на питання, поставлені перед експертизою. Наприклад, виникнення нових документів, які не були подані експерту первинно; необхідність проведення експертизи якості після первинної експертизи кількості товару тощо. В усіх випадках додаткові експертизи проводяться з тих питань, які не були висвітлені в основній експертизі і відповідно відсутні в актах. Результати її оформляють окремим актом, який доповнює акт первинної експертизи з посиланням на номер акта, який він доповнює. Повторну експертизу призначають за умови, що зацікавленими сторонами, арбітражем, судовими органами, прокурором та ін. під час оцінки висновку з первинної експертизи встановлено, що він: є необ'єктивним; є помилковим і неточним внаслідок неправильного або неповного проведення експертизи; є недостатнім, некомпетентним, некоректним, сумнівним, містить розбіжності з основною частиною акта; включає здогадні висновки; виходить за межі компетенції експерта; протирічить доказам, які мають зацікавлені сторони. Обов'язковим є призначення повторної експертизи, якщо виявлені форми неможливості залучення експерта до роботи, якщо має місце отримання експертом винагороди безпосередньо від зацікавлених сторін. Той, хто вимагає проведення повторної експертизи, повинен у письмовій формі обґрунтувати свої мотиви. Для цієї експертизи призначається інший експерт або експертна комісія. Об'єктом досліджень виступає тільки той товар, який був доданий експертизі первинно. Комплексну експертизу призначають для дослідження товару, з якого необхідно одночасно отримати висновок експертів різних галузей науки, техніки і виробництва. Наприклад, для дослідження якості іграшок доцільно залучити таких спеціалістів: товарознавців, представників санітарної епідеміологічної станції, науковець з питань створення відповідних виробів. За результатами такої експертизи складається один акт, в якому кожен з експертів викладає свої методи досліджень об'єкта і робить висновок. Контрольну експертизу призначають за ініціативою установ, які проводять експертизи, при необхідності перевірки безпосередньо самого експерта. Вони призначаються на будь-якій стадії проведення основної експертизи. За умови невиявлення процесуальних порушень експерт, який здійснює контрольну експертизу, складає лише звіт, а при виявленні - складає акт контрольної експертизи відповідної форми.

Загальний процес проведення товарознавчої експертизи взуття базується на певних положеннях і вимогах. Експерт під час перевірки і оцінювання якості взуття має керуватися основними критеріями приймання взуття, що викладені в: чинних нормативно-правових актах України; умовах договору, в яких зафіксовані вимоги зацікавлених сторін; технології виробництва, технічному описі (модельному паспорті та структурі комплекту деталей, що затверджені в установленому порядку); транспортних, розрахункових, товаросупровідних документах; чинних державних, міждержавних, міжнародних НД зі стандартизації (ДСТУ, ТУ, ГОСТ, ISO тощо). Крім того, при визначенні показників якості взуття органолептичним методом, експерт, за певних умов, може використовувати зразок - еталон або його дублікат. Відповідно до поставленого перед експертом завдання, товарознавчу експертизу взуття поділяють на такі основні види: перевірка кількості - вантажних місць/взуття, що надійшли у тарі; взуття, що надійшло у вантажних місцях; перевірка якості: органолептичним та вимірювальним методом; за результатами лабораторних випробувань. Одночасно з перевіркою кількості та стану пакування проводять перевірку комплектування взуття, звертаючи увагу на однаковість напівпар взуття за розміром та повнотою. Перевірка якості взуття може бути як вибірковою, так і суцільною, в залежності від порядку контролю, який встановлено відповідними документами. Експерт визначає дефекти взуття, можливі причини їх виникнення. За необхідності, експерт може визначити втрату якості взуття у % в залежності від ступеня виразності дефектів. Визначення % втрати якості взуття здійснюють окремо за дефектами виробничого характеру та дефектами післявиробничого характеру. Взуття, що не відповідає встановленим вимогам, повинно бути належним чином ідентифіковано. Для цього на внутрішніх деталях перевірених пар взуття експерт (за погодженням) проставляє штамп/підпис та % втрати якості, про що в акті експертизи робить відповідний запис.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРАЛЬНИХ МАШИН РІЗНИХ ВИРОБНИКІВ

Некрасов І.Б., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Товарознавство та торговельне підприємництво»

Науковий керівник: ст. викл. Лисенко Н.П.

Конкурентоспроможність (К) в загальному вигляді визначається відношенням корисного ефекту (ЕК) до сумарних витрат, які включають в себе ті витрати, які пов'язані з покупкою та експлуатацією товару та називається ціною купівлі (ЦК) і виражається наступною формулою: $K = (ЕК / ЦК) > \max$. Це і є умова конкурентоспроможності пральних машин в самому загальному вигляді. Чим більше співвідношення, тим вище конкурентоспроможність пральних машин. Таким чином, оцінка конкурентоспроможності пральних машин включає наступні етапи: 1. Аналіз ринку та вибір найбільш конкурентоспроможної пральної машини. 2. Визначення набору порівняльних параметрів пральної машини. 3. Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності по кожній пральній машині. При визначенні набору порівняльних параметрів пральних машин, виходять з того, що одні параметри характеризують споживчі властивості пральних машин, а інші – це економічні властивості. Розрізняють „жорсткі” та „м'які” споживчі параметри, котрі і визначають корисний ефект товару. „Жорсткі” параметри описують найважливіші функції пральної машини та пов'язані з ними основні характеристики, що задані конструктивними особливостями виробу. До „жорстких” відносяться технічні параметри, які, в свою чергу, поділяються на параметри призначення (класифікаційні, технічної ефективності, ергономічності), а також параметри відповідності міжнародним та національним стандартам та нормативам. „М'які” параметри характеризують естетичні властивості пральних машин, в т.ч. дизайн колір, упаковку та ін. За останній час зросло значення „м'яких” параметрів, що додають товарам своєрідність та привабливість. Визначення набору споживчих параметрів товару – ключовий момент аналізу конкурентоспроможності. Далі встановлюється ієрархія цих параметрів, на перший план виносять ті, що мають найбільшу значимість для споживача. Наступний метод оцінки конкурентоспроможності, для якого не потрібно використання зразку – метод оцінки конкурентоспроможності для групи товарів. Для отримання показника конкурентоспроможності декількох пральних машин виконують наступні операції: 1. По вибраним для оцінки „жорстким” параметрам визначають мінімальні та максимальні з точки зору корисності значення, потім проміжок значень від мінімуму до отриманого максимуму поділяється на визначену кількість проміжків – балів. 2. По „м'яким” параметрам оцінку проводять в балах. 3. Визначають частку кожного параметру в загальному показнику конкурентоспроможності. 4. Отримані бали по кожному параметру множаться на частку в інтегральному показнику конкурентоспроможності і потім по кожному товару додаються, аналогічно поступають з балами по ціні споживання. 5. Отримана сума по параметрах корисності, що поділена на суму по параметрах ціни покупця і представляє собою конкурентоспроможність товару.

Анкетування – це метод збору даних, при якому респондент самостійно заповнює анкету, а потім повертає її. Виділяють наступні методи анкетування – групове, індивідуальне, поштове, анкетування в пресі, опитування в Інтернеті. В даному випадку ми використовували метод індивідуального опитування анкетою. Цей метод гарантує якість проведення дослідження. З метою системного встановлення рівня якості та конкурентоспроможності окремих зразків пральних машинами була розроблена опитувальна анкета, за допомогою, якої в супермаркеті електроніки «Фокстрот» м. Суми було проведено маркетингове дослідження попиту споживачів. В результаті опитування 35-ти респондентів були виявлені споживчі уподобання щодо якості пральних машин, а саме виявлені показники, які найбільше задовольняють потреби покупців.

Для проведення експертної оцінки конкурентоспроможності пральних машин було обрано машини наступних виробників: Atlant, Indesit, LG, Siemens та Beko. Високі продажі товарів ТМ Atlant, Siemens та Indesit пояснюються тим, що вони одні з перших прийшли та український ринок. Ці торговельні марки „формуливали” споживчий ринок пральних машин і вже не один рік проводять крупно масштабні рекламні акції. Водночас, ринок пральних машин і всієї побутової техніки має позитивну тенденцію до розширення. Тому нові торгові марки все ще можуть знайти та зайняти свою частку українського ринку. До машин таких ТМ відносяться пральні машини LG і BEKO. ТМ LG теж завоювала свого першого споживача декілька років назад. Тому поступовий вихід на ринок цієї ТМ з іншими товарами було сприйнято споживачами як саме собою розуміюче. Кожні нові моделі побутової техніки цієї ТМ в своїх функціональних якостях майже завжди носять революційний характер. Це вже оцінили споживачі і використовують цей аргумент при покупці – нові функціональні елементи в послідовних моделях побутової техніки з'являються досить часто, а оновлюється побутова техніка в оселях значно нижчими темпами, тому покупка найсучаснішої моделі сьогодні „уповільнює” моральне старіння пральної машини. Щодо ТМ BEKO, то пральні машини цієї ТМ сьогодні є лідерами на ринку у співвідношенні „ціна/якість”, тому ця побутова техніка дуже вдало „розбавила” асортимент магазинів.

КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ ТА БЕЗПЕКИ КОСМЕТИКИ В УКРАЇНІ

Однорал Н.І., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Товарознавство та торговельне підприємництво»

Науковий керівник: ст. викл. Лисенко Н.П.

Якість та безпека товарів є основою державної політики. Разом з тим, дослідження складу найбільш популярних косметичних засобів показали, що більшість з них містить потенційно небезпечні для здоров'я людини хімічні сполуки, що володіють здатністю викликати не тільки різні алергічні реакції, але і привести до проблем, пов'язаних з серцево-судинною системою, а також надати негативну дію на жіночу фертильність. Так, широко використовувана жінками губна помада містить такі потенційно небезпечні хімічні сполуки, в число яких входить кадмій, свинець, метакрилат, парабени тощо. Найбільшу потенційну небезпеку має така хімічна сполука як триклозан, який часто виробники губної помади використовують як консервант. Слід зазначити, що продаж нелегальної неякісної косметичної продукції в Україні є надзвичайно поширеним явищем, масштаби якого не просто порівняти з легальним ринком, а й цілком можуть його перевершувати. Також слід сказати, що рівень розвитку українського ринку і непрозорість правил торгівлі у косметичної галузі поки сприяє хаотичній дистрибуції будь-яких брендів - навіть професійних, які спочатку не призначалися для широкого продажу, однак навряд чи б підроблялися місцевими умільцями. Нерідко сірий продаж професійної косметики провокується самими дистриб'юторами.

При перевірці дотримання законодавства про захист прав споживачів при реалізації парфумерно-косметичних товарів у м. Суми у минулому році, в т.ч. для дітей, із перевірених 1050 шт. на суму 42,00 тис. грн. було забраковано та знято з продажу 202 шт. на суму 7,8 тис. грн., що становить 19,2% від перевіреної кількості товару, з яких: через відсутність документів, що підтверджують якість виробів - 52 шт.; через невідповідність вимогам нормативних документів - 80 шт.; з простроченими термінами придатності - 5 шт.; через відсутність необхідної, доступної, достовірної та своєчасної інформації. Таким чином, якість та безпека косметичних засобів залишається актуальною і потребує контролю.

В Україні створена правова база, яка передбачає відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності за виготовлення, реалізацію недоброякісної небезпечної продукції, в тому числі і косметики. Основними документами, що регулюють обіг косметичної продукції, є Державні санітарні правила і норми 2.2.9.027-99 «Санітарні правила і норми безпеки продукції парфумерно-косметичної промисловості», а також інші державні та міждержавні стандарти. Саме з метою врегулювання на законодавчому рівні вимог до безпеки косметики та гармонізації законодавства України розроблено «Технічний регламент щодо безпеки косметичної продукції», яким передбачено: 1) введення процедури оцінки відповідності косметичної продукції; 2) маркування національним знаком відповідності продукту, що пройшов таку процедуру. Тому в Технічному регламенті наведено вимоги до безпеки косметичної продукції, проведення процедури оцінки відповідності таким вимогам, встановлено правила маркування зазначеної продукції та введення її в обіг. У частині Технічного регламенту, яка стосується безпеки косметичної продукції, зазначені вимоги до її складу; допустимих рівнів мікробіологічних показників та вмісту токсичних елементів; клінічної безпеки; пакування та маркування. Щодо складу косметичної продукції Технічний регламент містить перелік заборонених та дозволених до використання речовин: косметичні інгредієнти, фарбуючі речовини та їх солі, консерванти, ультрафіолетові фільтри.

Якщо виробник не застосовував або частково застосовував національні стандарти (або якщо стандартів не існує), для підтвердження відповідності застосовується модуль В (перевірка типу) в комбінації з модулем С (відповідність типу). У цьому випадку зразок кінцевої продукції повинен бути досліджений і випробуваний на відповідність вимогам національних стандартів.

Отже, Технічний регламент стандартизує національні вимоги до косметики, проте не регламентує визначення натуральної, органічної, лікувальної косметичної продукції. Відсутність такої регламентації в Україні з одного боку дає можливість маніпулювати зазначеними поняттями при рекламі косметичної продукції, з іншого — не дозволяє покупцеві визначитися з вибором такої продукції, та не спонукає виробників на її виготовлення. Тому деякі українські компанії добровільно проводять сертифікацію на відповідність продукції вимогам Міжнародної організації по стандартизації (ISO) та іншим вимогам. При прийнятті Технічного регламенту та дотриманні вимог існуючих європейських стандартів виробник матиме можливість підтвердити якість косметичної продукції як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Таким чином, запровадження системи контролю відповідності косметичної продукції вимогам Технічного регламенту буде здійснюватися державними органами виконавчої влади у межах їх компетенції згідно з Законом України "Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції" та Законом України "Про загальну безпечність нехарчової продукції"

ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕБЛІВ НАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Москаленко М. С., студ. 4 курсу ФЕiМ, напрям підготовки «Товарознавство та торговельне підприємництво»

Науковий керівник: ст. викл. Лисенко Н.П.

Основними конкурентами в меблевій промисловості України є 30 найбільших виробників, між якими відбувається більш дружня конкуренція, ніж "війна за виживання". Ці виробники дійсно відчують певну конкуренцію з боку менших підприємств, але загалом великі виробники мають кращі можливості в плані конкуренції щодо ціни, якості та промоушингу. Проте вітчизняні виробники стикаються з жорсткою конкуренцією з боку італійського імпорту і "тіньових" та напівлегальних виробників.

Постачальники мають значну ринкову владу над виробниками, які не мають вертикальної інтеграції: вони встановлюють ціни і малі підприємства змушені погоджуватися з ними. Насправді малі виробники мають певний вибір, але він дуже обмежений відсутністю великого кола постачальників.

Переважно баланс ринкової влади схиляється на користь споживачів, але в окремих випадках (напр., офісні меблі) ціни є загалом високими, тому виробники мають певну владну перевагу. Загалом же споживачі мають можливість вибирати з великої кількості виробників і завжди, як альтернативний варіант, можуть вдатися до послуг продавців \$ "тіньового ринку" і придбати меблі за ціною на 10-15 % нижче ринкової.

Оскільки практично кожна людина може створити магазин у власному будинку, бар'єри щодо виходу на ринок малих виробників є досить низькими. Однак ці бар'єри є високими для тих, хто хоче стати одним з основних виробників, оскільки вартість землі і обладнання є надто високою.

Головна загроза щодо субститутів існує з боку тіньового ринку меблів, які продаються переважно на базарах. Меблі, виготовлені на замовлення, теж мають певну частку на чорному ринку, де споживачі можуть придбати меблі за ціною на 10-15 % нижче ціни легітимних виробників.

Співпраця в рамках промисловості переважно має форму об'єднання зусиль підприємств щодо лобіювання змін в нормативних та регулятивних положеннях. В Україні є 3 асоціації виробників меблів — Українська асоціація виробників меблів (УАВМ), Всеукраїнська ліга виробників меблів та Асоціація "МебліДеревПром".

УАВМ заснована у 2001 р., має 38 членів; крім виробників меблів до її складу входять партнери з суміжних та допоміжних галузей — ЗМІ, виставочні центри і страхові брокери. Здійснюючи декілька видів діяльності, УАВМ працює і над розвитком інфраструктури в межах, меблевої промисловості, над створенням прийнятних умов для експортної діяльності, створенням більш конкурентної індустрії, та провадить заходи лобістського характеру, допомагає своїм членам співпрацювати над спільними проектами і брати участь у консолідованих маркетингових заходах, надає своїм членам відповідну юридичну підтримку. Протягом останніх років саме УАВМ працювала з урядом України над впровадженням антидемпінгового законодавства, покликаною "приборкати" навалу дешевих меблів з Польщі та Словаччини. УАВМ широко зацікавлена у створенні конкурентного середовища для меблевої промисловості в Україні: свідченням цього є її виступи за повне скасування тарифів на імпорту меблів і чесну конкуренцію з легальним імпортом з Італії, Китаю, Польщі та інших країн, що постачають меблі в Україну.

Однією з позитивних ознак в рамках розвитку меблевої промисловості є зростання кількості підприємств, що витрачають свої кошти на модернізацію обладнання. В цьому плані головною проблемою є отримання фінансування на проведення модернізації, і більшість підприємств схиляється до механізмів самофінансування, а не запозичення кредитних ресурсів. Крім того, більшість високоякісного обладнання з виробництва меблів надходить з Італії та Німеччини, а це означає, що таке обладнання є не лише початково дорогим, а ще й підпадає під сплату 25 % мита на імпорту.

Ще однією сферою в меблевій промисловості України, де спостерігається значний прогрес, є виробництво ДСП та ДВП для виготовлення меблів. Донедавна на ринку України домінували ДСП з Польщі, Угорщини і Словаччини, а протягом останніх кількох років українські виробники розвинули власні потужності. Вартість ДСП та ДВП становить 20-30% від загальних витрат на виробництво меблів. У 2000 р. ринок ДСП та ДВП оцінювався у \$170 млн., а за даними Мінпромполітики щорічно зростає на 40-75%. На сьогодні в Україні на ринку ДСП і ДВП конкурує 10 вітчизняних виробників, і співвідношення вітчизняних ДСП до імпортованого становить 2:1.

Крім того, система вітчизняних підприємств вже довела, що їх нові товари не гірші за імпортні аналоги. І мінлива меблева мода певних країн змушує деякі іноземні фірми весь час підштовхувати покупців до придбання нових моделей. Для того вони свідомо роблять "короткоживучий товар". А наші співвітчизники купують продукцію на десятиріччя частково через бідність, а частково за звичкою.

Така ситуація, а також досвід вітчизняних підприємств конструювання довговічних меблів дають змогу сподіватися на зростання виробництва меблів не лише для українського ринку, а й на експорт.

МИТНИЙ КОНТРОЛЬ ШКІРЯНОГО ВЗУТТЯ

Москаленко Д.В., студ. 4 курсу ФЕiМ, напрям підготовки «Товарознавство та торговельне підприємництво»
Науковий керівник: ст. викл. Лисенко Н.П.

Категорію «контроль» в контексті реалізації митної політики держави слід розуміти в широкому та у вузькому розумінні слова. З одного боку, мова може йти про контроль як основний засіб забезпечення законності та дисципліни в сфері управління митною справою. З іншого - як діяльність посадових осіб митного органу, здійснювана у встановленій послідовності й спрямована на забезпечення дотримання чинного законодавства, яке регламентує порядок переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон. Таким чином, необхідно відрізнити контроль в митній галузі від митного контролю товарів та інших предметів. Крім того, поряд з обов'язковістю митного оформлення, контрольованість з боку митних органів є одним із принципів переміщення товарів та транспортних засобів через митний кордон України.

У чинному МК поняття митного контролю визначено таким чином: митний контроль - це сукупність заходів, що здійснюються митними органами в межах своєї компетенції з метою забезпечення додержання норм цього Кодексу, законів та інших нормативно-правових актів з питань митної справи, міжнародних договорів України, укладених в установленому законом порядку.

Митний контроль містить сукупність заходів спостереження за об'єктами контролю, перевірки фактичного дотримання митних норм і правил, реагування на встановлені правомірні і неправомірні дії і бездіяльність контрольованих осіб, що мають відношення до переміщення товарів через митний кордон. Сукупність цих заходів залежить від конкретних ситуацій, але в загальному вигляді це - організаційно - управлінські заходи, пов'язані з реалізацією законів та інших нормативних актів про організацію і здійснення митного контролю за визначеними об'єктами, управлінням ними.

Перевірка документів і відомостей, необхідних для митних цілей, полягає у вивченні документів, встановленні відповідності їх оформлення і заповнення встановленим правилам і нормам. Ця форма митного контролю може передувати іншим формам митного контролю: огляду, обліку і т.д. Проте в окремих випадках митний контроль може обмежитися тільки перевіркою документів

Митні органи є державними контролюючими органами виконавчої влади. Митний контроль є різновидом державного контролю, отже, він має здійснюватися на принципах: законності, системності, систематичності, дієвості, гласності. Основна мета митного контролю - перевірка та виявлення за допомогою різних форм контролю відповідності проведених митних операцій та дій митному законодавству; дотримання фізичними та юридичними особами, які беруть участь у митній діяльності, встановлених митних правил і процедур, тобто порядку переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів. При ввезенні взуття митний контроль починається з моменту перетинання товаром митного кордону України, а при вивезенні - з моменту пред'явлення товару для митного оформлення та його декларування в установленому порядку.

За загальним правилом, передбаченим МК, взуття перебуває під митним контролем з моменту його початку і до закінчення згідно з заявленим митним режимом. Тривалість перебування взуття під митним контролем на території зони митного контролю у пункті пропуску на митному кордоні України встановлюється відповідно до технологічної схеми пропуску через митний кордон осіб, товарів і транспортних засобів. Завершується митний контроль, як правило, після проведення у повному обсязі митного оформлення. Винятком становлять митні режими, які передбачають перебування під митним контролем протягом усього часу дії митного режиму. За перебування взуття під митним контролем справляється митний збір. Митний контроль здійснюється у місцях розташування митних органів, а також в інших місцях, визначених законодавством про митну справу. Митному контролю підлягає все взуття, яке переміщуються через митний кордон України, за винятком випадків, коли щодо проходження митного контролю надаються митні пільги. Звільнення від усіх або деяких форм митного контролю можливе у випадках і на підставах, встановлених виключно законами України. Причому незастосування заходів щодо митного контролю не звільняє від обов'язку дотримуватися порядку переміщення через митний кордон України товарів (взуття).

Митний контроль проводиться у таких формах. перевірка документів і відомостей, необхідних для митного контролю; митний огляд (огляд та переогляд взуття, особистий огляд); облік взуття, яке переміщується через митний кордон України; усне опитування громадян і посадових осіб підприємств;

- перевірка системи звітності й обліку взуття, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів, які відповідно до законів справляються при переміщенні взуття через митний кордон України;

- огляд територій і приміщень складів тимчасового зберігання, митних ліцензійних складів, спеціальних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться або можуть знаходитися товари (взуття), що підлягає митному контролю, чи провадиться діяльність, контроль за якою покладено на митні органи законом; в інших формах, передбачених МК та іншими законами України з питань митної справи.

СТАН РИНКУ ШТУЧНОГО ХУТРА В УКРАЇНІ

Кислий М. С., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Товарознавство та торговельне підприємництво»
Науковий керівник: ст. викл. Лисенко Н.П.

Створення технології штучного хутра стало можливим завдяки розвитку виробництва хімічних волокон різних видів, структур та властивостей, розробці оригінального устаткування для виготовлення штучного хутра, хімікатів і барвників.

Ринок України досить компактний, бо вітчизняні споживачі тільки починають розуміти всі переваги штучного хутра перед натуральним і попит на вироби зі штучного хутра ще не досить великий. В Україні працюють всього три вітчизняні виробники цієї продукції: Ясинська фабрика штучного хутра, фабрика в Жовтих Водах і цех значно меншої потужності на швейній фабриці імені Рози Люксембург у Києві. По неофіційних відомостях, найбільший прибуток київська фабрика одержує саме від реалізації хутра.

Штучне хутро на трикотажній основі, що випускається ЗАТ "Роза", м. Київ вже більше 30 років, по своїх технічних характеристиках відповідає світовим стандартам. Для виробництва хутра використовуються поліакрилонітрильні, поліефірні і вовняні волокна різних модифікацій. Технологічна лінія по виробництву хутра оснащена устаткуванням провідних фірм: обробне устаткування фірм "Artos" і "Henz-Hergert" (Німеччина), "Springer-Vermont" (США); в'язальне устаткування фірми "Wildman Jakkard" (США); підготовче устаткування фірм "Temafa" і "Krupp Schpinbau" (Німеччина), "Orteingha usAG" (Англія). В 2003 році встановлена нова технологічна лінія по виробництву штучного хутра, що дозволило значно збільшити об'єм продукції, що випускається, а також розширити асортимент новими видами штучного хутра, що дозволяють використовувати хутро для дублювання.

"Роза-Хутро" - дочірнє підприємство ЗАТ Трикотажна фабрика "Роза", яке відоме в Україні як провідний виробник трикотажних полотен, штучного хутра, одягу і білизни. "Роза" заслужила на репутацію надійного партнера, здатного конкурувати із зарубіжними виробниками. Продукція фабрики давно відома в Україні і має незмінний попит у споживачів. Створюючи продукцію різних стилів і рівнів складності, підприємство прагне максимально задовольнити вимоги клієнтів, спираючись на багаторічний досвід і знання фахівців.

Застосування нових видів натуралізованих волокон дозволяють ВАТ "Фабрика штучного хутра", м. Жовті Води, випускати продукцію ідентичну натуральному хутру диких тварин тигра, леопарда, рисі тощо. Використання модифікованих волокон дозволяє проводити прекрасні обробні і декоративні хутра, які не поступаються за якістю натуральній норці, песцю і іншому дорогому хутру. Фахівцями освоєно більше 20 імітацій натурального хутра тварин. У виробництві також широко застосовуються натуральні компоненти, такі як овеча шерсть. Фабрика є постійним законодавцем мод в області виробництва хутра на території СНД і перша зробила такі новації в області виробництва хутра, як: натуральна овчина на трикотажній основі, нанесення витисненого малюнка на ворсову поверхню, технологія виробництва ворсових трикотажних тканин по типу «драп», «кашемір».

Більше 25% продукції фабрика експортує до Росії, Голландії, Німеччини. Ведуться переговори про початок продажу в США. В Україні основними замовниками цієї фабрики є підприємства «Юність», «Дана», «Арель» [35].

Не дивлячись на значні успіхи, вітчизняні виробники не можуть задовольнити у повному обсязі зростаючий попит населення держави на вироби зі штучного хутра. Якщо з питань пошиття готових виробів українські підприємства цієї галузі ще можуть скласти непогану конкуренцію іноземним виробникам, то у виробництві штучного хутра вони не можуть сперечатися з Росією, Кореєю, а особливо з Білоруссю, яка по праву вважається самаю крупним виробником полотен та готових виробів зі штучного хутра в Європі.

Сировинна база для виробництва хутра в основному розміщена за межами України: Білорусь, Росія, Німеччина, Корея і т.д., тому значна кількість штучного хутра ввозиться на територію України з-за кордону. В даний час виробнича колекція гіганта білоруської легкої промисловості ВАТ "Белфа" налічує близько 250 зразків штучного трикотажного хутра: гладкофарбоване; гладкофарбоване коротковорсове; жакардове; жакардове коротковорсове; жакардове хутро з неповним пров'язуванням; під овчину; для взуття; для іграшок; готові вироби: одяг, іграшки.

З метою не допуску у роздрібну мережу неякісного штучного хутра як вітчизняних, так і зарубіжних виробників, місцеві органи влади організують ринки, ярмарки, сприяють розвитку всіх форм торгівлі. здійснюють контроль за дотриманням законодавства щодо захисту прав споживачів. Окрім того, при обласних адміністраціях створені недержавні структури – товариства у справах захисту прав споживачів, які здійснюють незалежний контроль за дотриманням прав споживачів у виробничій сфері та торгівлі. Таким чином, є широкі можливості для створення серйозних бар'єрів попаданню у торгівлю неякісної, небезпечної продукції, яка останнім часом все частіше з'являється на ринку товарів.

ВИРОБНИЦТВО ТОВАРІВ ВИСОКОЇ ЯКОСТІ – ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ДОТРИМАННЯ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ»

Денисенко Д. І., студ. 4 курсу ФЕiМ, напрям підготовки «Товарознавство та торговельне підприємництво»

Науковий керівник: ст. викл. Лисенко Н.П.

Якість продукції — це економічна категорія, тому що вона належить до найважливіших понять економічної науки, яка відображає істотні сторони економічних явищ та процесів. Це пов'язано з тим, що в сучасному світі діяльність будь-якого підприємства, його непохитне становище на ринку товарів і послуг визначається рівнем конкурентоспроможності. У свою чергу, конкурентоспроможність пов'язана з двома показниками— рівнем ціни і рівнем якості продукції. Якість продукції в цьому випадку займає перше місце. Якщо підприємство змінює ціну на товари, конкуренти, довідавшись про це, відразу можуть прийняти відповідні дії. Інша ситуація виникне в тому випадку, коли підприємство змінює якість свого товару, що сприймається покупцем як його поліпшення. Швидко дізнаються про це і конкуренти, але вони не можуть відразу вжити відповідних заходів, як це відбувалося при зміні ціни. Ті товари, які вони виробляють і які мають у запасі, зараз мають гіршу якість порівняно з продукцією підприємства, яке поліпшило свій товар. Логічний хід у відповідь - поліпшення якості своїх товарів — зазвичай є процесом тривалим, тому що спочатку потрібно вдосконалити технологію, закупити нове устаткування і т. п. Тривалість цього періоду зростає ще більше, якщо виробництво продукції нової якості потребує наявності особливого ноу-хау у робітників і нових виробничих потужностей, якими конкурент володіє. Таким чином, підприємство, що поліпшило якість своєї продукції, отримує значну перевагу в часі, яку воно може використати для поширення своєї частки на ринку, завоювання нових груп покупців і ускладнення повернення на ринок конкурента.

З розвитком науково-технічного прогресу проблема якості не спрощується, а, навпаки, стає складнішою. Тому вирішувати її традиційними методами, тобто лише шляхом контролю якості готової продукції, практично неможливо. Повинен бути комплексний, системний підхід, реалізація якого можлива лише в рамках системи управління якістю. Система забезпечення якості продукції підприємства – це система управління нею, оскільки метою більшості підприємств є забезпечення конкурентоспроможності товарів, що виробляються на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Основними причинами зниження якості продукції діяльності підприємств є погана якість сировини, низький рівень технології, організації виробництва і кваліфікації робітників, неритмічність виробництва тощо. Найголовнішою проблемою залишається недосконалість та неефективність чинного законодавства, а також його негармонійність із міжнародними стандартами, положеннями по якості. Зокрема, неефективність чинного законодавства проявляється у: незіставності вимог вітчизняних стандартів вимогам європейських та міжнародних нормативних документів; орієнтованості вітчизняних стандартів на оцінювання якості і безпечності кінцевої продукції, а не на дотримання вимог технологій виготовлення напівфабрикатів, що входять до складу готової продукції, та умов їх переробки; відсутності державного ринкового нагляду за якістю й безпечністю харчової продукції; низькій культурі виробництва на багатьох підприємствах; відсутності ефективних правових механізмів економічної відповідальності виробників за випуск і реалізацію неякісної, небезпечної та фальсифікованої продукції; низькій якості продовольчої сировини; високій зношеності технологічного устаткування тощо.

Вирішення даних проблем є першочерговим, оскільки вони впливають не тільки на якість продукції, а й на конкурентоспроможність підприємства та на виконання положень Закону України «Про захист прав споживачів». Соціально-економічна ефективність підвищення рівня якості і конкурентоспроможності продукції, що виготовляється на підприємстві, виявляється в наступному: високоякісна і конкурентоздатна продукція завжди повніше і краще задовольняє суспільно-соціальні потреби в ній, ніж та ж або навіть більша кількість продукції гіршого ґатунку; підвищення якості продукції є специфічною формою прояву закону економії робочого часу; конкурентоздатна продукція забезпечує постійну фінансову стабільність фірми, а також отримання максимально можливого прибутку; багатоаспектний вплив підвищення якості не тільки на виробництво і ефективність господарювання, але й на імідж підприємства в цілому. Зрештою високоякісна продукція повніше і дешевше задовольняє різноманітний попит населення на споживчі товари, що в свою чергу впливає на механізм захисту та основи реалізації державної політики у сфері захисту прав споживачів.

Щоб цього досягти, насамперед потрібно реформувати законодавчу базу, усунути її негармонійність, зробити її більш зрозумілою для пересічного підприємця. Також необхідно кардинально змінити погляди та ставлення підприємств до виготовлення якісної продукції, запровадити постійний контролінг, не тільки локальний, але і державний, за даним процесом.

Отже, проблема забезпечення якості продукції є комплексною і у вирішенні її повинні приймати участь висококваліфіковані спеціалісти, які вільно володіють сучасними методами управління якістю. А Закон України «Про захист прав споживачів» якраз і є гарантом доведення до споживача високоякісної, безпечної продукції, яка не несе будь-якого ризику для його життя, здоров'я, майна.

ДЕРЖАВНІ САНІТАРНІ ПРАВИЛА І НОРМИ БЕЗПЕКИ ІГРАШОК ТА ІГОР ДЛЯ ЗДОРОВ'Я ДІТЕЙ

Смирнова А.В., студ. 4 курсу ФЕІМ, напрям підготовки «Товарознавство та торговельне підприємництво»

Науковий керівник: ст. викл. Лисенко Н.П.

Державні санітарні правила і норми безпеки іграшок та ігор для здоров'я дітей ДСанПіН 5.5.6.012-98 поширюються на асортимент іграшок та ігор для дітей і підлітків і встановлюють вимоги та норми безпеки для здоров'я, а також порядок проведення державної санітарно-гігієнічної експертизи етапах розробки, виробництва, зберігання, реалізації і методів досліджень. Попереджувальний та точний Державний санітарно-епідеміологічний нагляд за виконанням цих Правил, гігієнічна експертиза нормативної документації на іграшки (ігри) здійснюється органами і установам Державної санітарно-епідеміологічної служби та відповідних науково-дослідних установ МОЗ України.

За порушення Правил винні особи притягаються до дисциплінарної, адміністративної та кримінальної відповідальності, згідно з Законом України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення». Реклама виробів без наявності гігієнічного висновку державної санітарно-гігієнічної експертизи на вітчизняні чи імпортовані іграшки (ігор) не дозволяється.

Іграшки та ігри повинні відповідати затвердженому еталону, зразку і "типовому представникові". "Типовий представник" - іграшка (гра), виготовлена по єдиній технології із єдиної партії сировини. Іграшки та ігри, призначені для складання, виконання різних ігрових функцій і т.п. повинні мати інструкції, схеми користування, надруковані на упаковці, окремому листі або у вигляді брошури. Інструкції до ігор повинні бути зрозумілими для дітей тих вікових груп, для яких вони призначені. В інструкції (керівництві, схемі по користуванню іграшками, іграми або на споживчій упаковці повинні бути вказані правила та види обробки іграшок (ігор) - (миття, чищення, дезинфекція та їх утилізація в разі потреби). Попереджувальний текст про можливість небезпеки іграшок, ігор - наявність дрібних деталей для дітей віком до 3-х років і т.п. - повинен бути надрукований напівжирним шрифтом, розміром не менше 12 кеглів, а слово "попередження" повинно бути виділено прописними буквами. Вимоги до іграшок (ігор) відносяться також окремо до кожної деталі, з якою має справу дитина, якщо іграшка (гра) призначена для збирання дитиною.

Відповідно до ДСанПіН 5.5.6.012-98 до іграшок та ігор висуваються наступні вимоги. Іграшки та ігри повинні відповідати затвердженому еталону, зразку і "типовому представникові". "Типовий представник" - іграшка (гра), виготовлена по єдиній технології із єдиної партії сировини. Іграшки та ігри, призначені для складання, виконання різних ігрових функцій і т.п. повинні мати інструкції, схеми користування, надруковані на упаковці, окремому листі або у вигляді брошури. Інструкції до ігор повинні бути зрозумілими для дітей тих вікових груп, для яких вони призначені. В інструкції (керівництві, схемі по користуванню іграшками, іграми) або на споживчій упаковці повинні бути вказані правила та види обробки іграшок (ігор) - (миття, чищення, дезинфекція та їх утилізація в разі потреби).

Попереджувальний текст про можливість небезпеки іграшок, ігор - наявність дрібних деталей для дітей віком до 3-х років і т.п. - повинен бути надрукований напівжирним шрифтом, розміром не менше 12 кеглів, а слово "попередження" повинно бути виділено прописними буквами.

Вимоги до іграшок (ігор) відносяться також окремо до кожної деталі, з якою має справу дитина, якщо іграшка (гра) призначена для збирання дитиною.

Рівень стороннього запаху усіх видів іграшок (ігор) не повинен перевищувати 1 балу, для виробів з гуми (латексу) - 2-х балів, за винятком іграшок (ігор) з гуми (латексу), призначених для дітей віком до 3 років, рівень запаху яких повинен бути також не більше 1 балу (Додаток 3 даних Правил).

3 іграшок (ігор) не повинні виділятися летучі та розчинні речовини: мономер, пластифікатори, інгредієнти гуми, каучуку, латексу, продукти їх перетворень, метали, інші хімічні сполуки в кількостях та концентраціях вище допустимого рівня міграцій (ДКМ) або допустимого рівня виділення (ДР) (Додаток 2 даних Правил). Декоративне та захисно-декоративне покриття іграшок та ігор повинно бути стійким до дії слини, поту та вологої обробки з застосуванням нейтрального мила - дитяче, господарче (Додаток 4 даних Правил).

Рівень звуку, що створюється іграшкою (грою), призначеної для гри в приміщенні, повинен бути не більше 65 дБА, призначеною для гри на відкритому повітрі, повинен бути не більше 75 дБА; яка видає імпульсний шум в якості ігрового моменту (одинокі постріли), повинен бути не більше 95 дБА.

Конструкція, вага, розміри іграшок (ігор) повинні відповідати морфофункціональним особливостям дітей тих вікових груп, для яких вони призначені (Додаток 2 даних Правил) - від 0 до 1 року - ранній вік; від 1 до 3-х років - ясельний вік; від 3 до 6 років - дошкільний вік; від 7 (6) до 10 років - молодший шкільний вік; від 11 до 14 років - середній шкільний вік.

Текст в настільно-друкованих іграх повинен бути надрукованим: контрастним до фону кольором; гігієнічним вимогам для фону відповідають кольори - блакитний, зелений, жовто-зелений, жовтий, оранжевий, оранжево-червоний; цифрові та літерні позначення повинні мати чорне забарвлення або чорний рельєф; висота літер тексту в настільно-друкованих іграх повинна бути: для дітей до 10 років - не менше 2, 3 мм; для дітей старше 10-ти років - не менше 1,75 мм.

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Шеремета О.О. студ. 6 курсу ІЗО спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування»

Важливим об'єктом управління підприємством є збутова діяльність. Робота підприємств в ринкових економічних умовах передбачає оцінювання ефективності збутової діяльності, яка набуває великого значення в наслідок загострення конкурентної боротьби на ринку збуту, збільшення витрат на реалізацію товарів, а також підвищення вимог споживачів до якості обслуговування.

Організаційна структура управління збутом на підприємстві - це сукупність управлінських і виробничих підрозділів, що організовують і здійснюють комплекс збутових операцій по доведенні готової продукції споживачам відповідно до їх вимог. Враховуючи, що збут - це діяльність із забезпечення реалізації продукції, відзначимо його основні складові:

- організування інформаційного забезпечення про стан ринку, проведення маркетингових досліджень і складання прогнозів збуту, підписання договорів на постачання продукції;
- вибір форм і методів збуту, організування системи розподілу;
- створення маркетингової комунікації та організування правового забезпечення;
- забезпечення сервісного та після продажного обслуговування.

Для того, щоб збутова діяльність підприємства була ефективною, необхідно створити таку систему управління, яка б реалізовувала цілі й стратегії збуту, орієнтовані на потреби кінцевого споживача. У цьому ракурсі варто звернути увагу на підхід до управління збутовою діяльністю О. Проволоцької. Згідно з визначенням, яке подає науковець, управління збутовою діяльністю підприємства в умовах ринкової економіки розглядається як процес планування, організації, мотивації і контролю за збутовою діяльністю підприємств, який потрібен для формування та досягнення мети збуту.

Вдало з точки зору системного підходу до управління збутовою діяльністю підходить Ю. Огерчук. Він визначає, що такі складові збутової системи, як структура збутової організації й управління збутом за допомогою систем, є елементами управління збутовою діяльністю.

Збутова політика пов'язана з проблемами залучення посередників, договірними відносинами, визначення форм і типів збуту, пропозиції підприємства з огляду на специфіку продукції, умови конкретного цільового ринку та збутову політику конкурентів.

Організація збутової діяльності повинна бути частиною стратегії управління підприємством і формуватися у процесі складання виробничої програми підприємства. Це передбачає формування оптимальних партнерських відносин, маркетинговий аналіз, управління якістю та якісну рекламну політику підприємства.

Збутова політика будь-якого підприємства (канали збуту, способи і методи просування продукції на ринку) формується на основі мети та завдань збуту і має відповідати бізнес-концепції підприємства. Збутова політика підприємства залежить від внутрішніх і зовнішніх умов функціонування підприємства та побудована на основі аналізу попиту і пропозиції. Оскільки вимоги споживачів постійно змінюються, тому збутова політика підприємства має бути спрямована на постійне оновлення асортименту продукції й підвищення її якісних характеристик.

Збутова діяльність ґрунтується на досягненні умов отримання максимального прибутку та швидкої реалізації виготовлених товарів, що вимагає загальних методичних основ у процесі організації збутової діяльності. Тому, надто важливим є планування збутової діяльності, де на першому етапі на основі планових показників виробництва визначаються обсяги потреб в ресурсах і їх основні постачальники. При недостатності тих чи інших ресурсів необхідно узгодити план виробництва і збуту продукції з урахуванням фінансово-економічних і матеріально-технічних пріоритетів. Другий етап розробки плану збуту передбачає розробку програми руху потоків виробів по всьому розподільчому ланцюгу: від виробничих підрозділів підприємства до торгових центрів кінцевого продажу чи навіть до окремих споживачів продукції. Ця стадія пов'язана з плануванням потреби у складських приміщеннях і транспортних засобах. При дефіциті останніх, при необхідності переглядаються вже намічені програми товарорухів. На заключному етапі розробки плану збуту складається програма масових переміщень товарів, оптимізується схема розміщення складських приміщень і транспортних потоків, складаються календарні плани-графіки підготовки товарів для відвантаження і поставок.

Управління збутовою діяльністю є складним і багатогранним процесом і вимагає постійного аналізу й удосконалювання. Поступове збільшення обсягів реалізації вітчизняних виробників зумовлює необхідність формування новітніх дієвих технологій у системах управління збутовою діяльністю. Тому пріоритетним завданням промислових підприємств є створення ефективної системи управління збутовою діяльністю, яка б враховувала інтереси регіональних виробників. Вона повинна включати вирішення низки теоретичних і методико-прикладних завдань, пов'язаних з економічним оцінюванням збутової діяльності, проведенням системних досліджень кон'юнктури ринку, створенням кваліфікованого відділу маркетингу та логістики, плануванням стратегії розвитку збутової діяльності, формуванням аналітичного й інформаційного забезпечення.

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

Малиш І.М. студентка 5 курсу факультету ЕіП, спеціальності «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н, доцент Муштай В.А.

Стратегічна орієнтація маркетингу виникла і швидко розповсюдилась у світовій парктиці з кінця 60-х початку 70-х років ХХ століття.

Одним із важливих моментів маркетингової діяльності полягає в аналізі і формуванні маркетингових стратегій

Тема формування та реалізації стратегії маркетингової діяльності, як в банківському секторі так і в інших галузях є зараз дуже актуальною. Після переходу до ринкової економіки країна опинилась в новому світі з жорсткою конкуренцією.

Що стосується банківського сектору, то на мій погляд потреба в ефективному маркетингу тут найболючіша. Темпи розвитку економіки України безпосередньо залежать від банківського сектору та його інвестиційної активності, який фінансує інші галузі економіки. Тому так важливо оздоровлення банків, які є запорукою економічного розвитку всієї країни.

До загальних умов, які сприяли розвитку стратегічного маркетингового планування можна віднести: загальну насиченість і стагнацію ринку; збільшення рівня вимог споживачів (унаслідок зростання рівня доходів і свободи вибору) до якості товару та його сервісу - «витонченості» попиту; покращення технічних та організаційних можливостей виробництва; орієнтацію (в зв'язку з скороченням життєвого циклу товару) на скорочення строку амортизації, збільшення серійності та скорочення строків упровадження товару.

Стратегія банківської установи - це генеральний план дій, що забезпечує здійснення місії та досягнення цілей організації.

Стратегія визначає мету перспективного розвитку, межі дій і управлінських рішень, а також стратегія визначає цілі організації та основні шляхи їх досягнення, забезпечуючи дотримання єдиного напрямку дій.

Під час формування маркетингової стратегії варто взяти до уваги кілька альтернативних варіантів, оцінка яких дозволить виявити оптимальний варіант.

Предмет механізму розробки стратегій банку включає:

1) оцінку результатів діяльності банку: в динаміці і порівняльну оцінку зайнятих позицій на цільових сегментах ринку;

2) вироблення системи стратегічних цілей, що передбачають зміну або зміцнення зайнятих позицій на цільових сегментах ринку;

3) прогнозування результатів діяльності з урахуванням імовірної поведінки суб'єктів зовнішнього середовища, насамперед - клієнтів і конкурентів, залежно від кон'юнктури сегмента ринку;

4) оцінку результатів прогнозування з позицій досягнутого рівня достовірності і можливості досягнення поставлених стратегічних цілей;

5) розробку стратегічних цілей щодо впливу на суб'єкти зовнішнього середовища і стратегічного плану їх реалізації з урахуванням обмеженості ресурсів банку, що є на кожному інтервалі часу періоду, що прогнозується;

6) вибір правил поведінки персоналу і керівництва банку відносно суб'єктів зовнішнього середовища на основі стратегічних і тактичних цілей розвитку;

У рамках методики вироблення стратегій мають такі завдання:

1) прогнозування попиту і продажу на цільових сегментах в умовах конкуренції і стану зовнішнього середовища;

2) оцінка результатів прогнозування з огляду на можливості досягнення банком поставлених стратегічних цілей, прийняття рішення про потребу і доцільність розробки та реалізацію маркетингових і конкурентних стратегій;

3) розробка системи дій, спрямованих на досягнення стратегічних цілей банку;

4) розробка стратегічного плану діяльності банку, що забезпечує ув'язку системи дій з обмеженими ресурсами, що потрібні для їх виконання;

5) вибір і формування раціональних правил поведінки відносно суб'єктів зовнішнього середовища з урахуванням поставлених стратегічних цілей і характеру дій щодо їх досягнення.

Таким чином досліджувана тема є дуже актуальною, і тому необхідно особливу увагу приділити визначенню суті проблеми, розкрити позитивні та негативні сторони стратегій маркетингу банку та виявити шляхи їх удосконалення.

Отже, фінансово-банківські установи забезпечують ринкову економіку інструментами і механізмами регулювання економічних процесів. Банки є важливою ланкою ринкової економіки, тому банківські послуги — це послуги особливого виду, оскільки сприяють розвитку як виробничої, так і соціальної інфраструктури.

Специфіка банківської діяльності та банківського продукту накладає відбиток на маркетинг у банківській сфері. Він постає як особлива галузь маркетингу сфери послуг.

МОЖЛИВІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Шкряда І.В., студ. 4 курсу ФЕiМ, спец. «Маркетинг»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шумкова О.В.

Подальший розвиток підприємницької діяльності у сільському господарстві створює передумови для поширення електронної комерції (е-комерції).

Електронна торгівля в Інтернеті — це ефективний засіб просування, рекламування й продажу товарів. Характерними ознаками епохи електронної торгівлі є перехід визначальної ролі від виробників до покупців, глобалізація усіх сфер діяльності та відчутне зниження трансакційних витрат, а основним інструментом досягнення мети е-комерції — електронний маркетинг (або Інтернет-маркетинг).

Інтернет-маркетинг — це комплекс дій, спрямованих на просування і продаж товарів чи послуг за допомогою технологій мережі Інтернет.

Застосування електронного маркетингу аграрними підприємцями дає змогу безперешкодно пропонувати і продавати свою продукцію в межах певної країни та закордоном; розвивати клієнтську базу, не виходячи із офісу та охоплюючи величезну аудиторію при відносно незначних зусиллях, витратах часу і ресурсів; ефективно планувати сільгоспвиробництво, враховуючи його сезонність; а також підтримувати професійну діяльність на високому рівні завдяки постійній жорсткій конкуренції.

Постає питання, чи можна, використовуючи досвід США, впровадити систему Інтернет-маркетингу в аграрний сектор України.

Американські фермери відчувають потребу у своєчасній і якісній інформації. Саме Інтернет забезпечив їм можливість отримувати реальну, критичну інформацію з постійним оновленням даних про прогнози погоди, стан на товарному ринку, фондовій біржі тощо. Тому аграрні компанії швидко усвідомили перевагу динамічності інформаційних змін і почали використовувати механізми, що забезпечували фермерів критично необхідною інформацією.

Веб-маркетинг у сільському господарстві розпочався з 1996 р., коли шість ринків аграрного бізнесу вийшли в онлайн. Нині веб-сайти, RSS-канали, сповіщення електронною поштою та блоги звітують про останні новини, як тільки вони з'являються.

Фермер може отримати інформацію у будь-який спосіб, який він побажає, навіть у вигляді текстового повідомлення на мобільний телефон. Інтерактивні калькулятори допомагають фермерам визначити рівень повернення інвестиції від впровадження конкретних технологій. Інтерактивні механізми спілкування в чатах дають змогу виробникам спілкуватися з іншими виробниками в кіберпросторі.

На Інтернет-сприйняття фермерів значною мірою впливають розміри підприємств, демографічні показники (молодші та краще освічені фермерів більше зацікавлені у впровадженні технічних новинок) та спосіб адміністрування ферми.

Для американських аграрних компаній є лише одна пересторога. Оскільки середній клас американських фермерів останнім часом зменшується, — вони або розростаються у більші підприємства, щоб досягти економії на масштабі, або дрібнішають, намагаючись зайняти свою нішу на ринку, — то необхідно налаштовуватися на зміни їхніх інформаційних потреб.

Американські фермери, як і будь-які інші постають перед трьома основними проблемами аграрних інтернет-маркетологів.

1. Доставка продукції (у разі США, доставка морем). Продукція в основному доставляється поштовими службами, тому вона має витримати процес доставки. Особливо це стосується товарів, які потребують обережного поводження, особливого температурного режиму або мають малий строк придатності. Якщо доставка свіжих продуктів є проблемою для виробників, вони мають змогу займатися переробкою продукції або продажем продукції з доданою вартістю (джеми, мед, сушені трави, випічка тощо).

2. Сезонність. Третина онлайн-покупок припадає на останній квартал року. В той час, як на півночі країни майже не має місцевих фруктів і овочів, споживачі найбільше їх купують. Це сприяє розвитку торгівлі виробників з півдня США.

3. Зручність на противагу персональному зв'язку. Багато споживачів використовують Інтернет для економії часу і знаходження додаткової інформації. Натомість, багато покупців приходять на ринки під відкритим небом заради спілкування, а також щоб мати можливість оглянути товар, торкнутися його, побачити власника-фермера.

Більша доступність інформації для фермерів спричиняє й більшу відкритість фермерів перед споживачами, які можуть відслідкувати як, де і ким виробляється продукція, яку вони споживають.

Розвиток і поширення Інтернет-маркетингу на території США стимулюється за рахунок постійно діючих урядових освітніх програм та активного заохочення фермерів до підвищення кваліфікації у використанні новітніх інформаційних технологій. Такий досвід використання мережі Інтернет також може допомогти українським сільськогосподарським підприємствам покращувати свою маркетингову діяльність не лише в Україні, а й за кордоном.

ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Матрос А.В., студ. 6 курсу ФЕІМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шумкова О.В.

Вивчення питань зростання маркетингового потенціалу є особливо актуальним для підприємств лісового господарства. Наявність у них значних виробничих потужностей, унікального устаткування та фахівців поєднано із несистематичним вивченням ринку і жорсткістю конкуренції дозволяє говорити про неповне використання такими підприємствами свого потенціалу, що виражається у скороченні обсягів продажу, масштабів діяльності тощо. У результаті підприємство не контролює свою нішу на ринку й постійно погіршує свої ринкові позиції, тим самим зменшуючи основне джерело фінансування розвитку виробництва - прибуток. Така ситуація в першу чергу обумовлюється відсутністю певного розуміння важливості маркетингового потенціалу як однієї зі складових загального потенціалу підприємства.

Маркетинговий потенціал є невід'ємною складовою частиною загального потенціалу підприємства. Його доцільно розглядати у вузькому і широкому змісті. У вузькому змісті комплексний маркетинговий потенціал являє собою сукупний потенціал маркетингових ресурсів і сукупний потенціал маркетингових зусиль підприємства, ефективне використання якого забезпечить досягнення корпоративних цілей. У широкому змісті маркетинговий потенціал - це декомпозиція маркетингових ресурсів і маркетингових зусиль на окремі потенціали. Сутність маркетингового потенціалу підприємства полягає у максимальній спроможності підприємства використовувати всі провідні досягнення у галузі маркетингу.

Маркетинговий потенціал підприємства слід розглядати як низку із окремих потенціалів, які характеризують: ступінь готовності маркетингових ресурсів, організаційного механізму маркетингу і спроможності досягати необхідних маркетингових результатів.

Маркетинговий потенціал являє собою сукупний потенціал маркетингових ресурсів і сукупний потенціал маркетингових зусиль підприємства, ефективне використання якого забезпечить досягнення корпоративних цілей. У широкому змісті маркетинговий потенціал - це декомпозиція маркетингових ресурсів і маркетингових зусиль на окремі потенціали. Маркетингові ресурси підприємства являють собою частину ресурсів підприємства, які спрямовані на забезпечення його ефективної маркетингової діяльності. До складу маркетингових ресурсів входять: трудові, фінансові, матеріальні, інформаційні, інноваційні і часові ресурси. Маркетингові зусилля - це спроможність підприємства збільшувати свою ринкову частку завдяки використанню маркетингу. Маркетингові зусилля підприємства складаються з: маркетингової інформаційної системи, маркетингового середовища, механізму маркетингових досліджень, програмування маркетингу, маркетингового інструментарію, управління комплексом маркетинг-мікс, контролю маркетингу, управління ризиками.

Модель маркетингового потенціалу підприємства значною мірою визначається обсягом та якістю наявних нематеріальних ресурсів; можливостями керівників та інших категорій персоналу доуправління цими ресурсами; можливостями менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси підприємства тощо.

Вплив нематеріальних активів на формування потенціалу ще недостатньо вивчено, оскільки важко виділити частку участі нематеріальних активів у загальному прибутку. Зазвичай вони недостатньо відображаються у фінансових документах, але сьогодні їхнє значення у формуванні вартості фірми зростає. Вони включають три групи: репутаційні активи - торгові марки, наявність яких сприяє зміцненню довіри споживачів до фірми та її товарів, які проявляються у підвищених обсягах продаж і, нерідко, в цінових преміях; власні технології - патенти, авторські права і виробничі секрети, які дозволяють фірмі з вигодою для себе використовувати унікальні знання; стратегічні активи - це наявні переваги фірми, завдяки яким вона займає монополістичну позицію або обслуговує унікальний ринок.

Важливою складовою процесу управління маркетинговим потенціалом є стратегічний аналіз цього потенціалу, який є початковим етапом розроблення стратегії підприємства. Його метою є вибір конкретної стратегії з багатьох альтернатив і формування всієї системи стратегій.

Маркетинговий стратегічний аналіз зменшує невизначеність при прийнятті стратегічних рішень, дозволяє виявити зміни зовнішнього середовища та гнучко до них пристосовуватися, вчасно виявити ринкові можливості та використання їх у стратегічній маркетинговій діяльності, вчасно виявити ринкові загрози та запобігти їхньому негативному впливу на маркетингову стратегічну діяльність фірми, допомагає визначити сильні і слабкі ознаки фірми, конкурентну перевагу фірми.

Проблема стратегічного аналізу маркетингового потенціалу, визначення структури та вартості маркетингових нематеріальних активів в Україні перебуває на стадії формування та потребує подальшого розроблення. Планування та реалізація маркетингових стратегій підприємств є необхідними для виживання в конкурентному середовищі, ця проблема має практичний характер.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Пицюх Д.В., студ.6 курсу, ІЗО, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шумкова О.В.

Страхова справа в багатьох випадках відрізняється від інших видів підприємницької діяльності. Перш за все — це висока відповідальність, яка лягає на страховика, адже помилки менеджера та неправильно прораховані кроки ставлять під загрозу діяльність страховика, нанесення збитків для значного кола страхувальників. Страхова діяльність спрямована на захист майнових інтересів фізичних та юридичних осіб при настанні певної події за рахунок грошових фондів, які формуються із сплачуваних страхувальниками страхових внесків. Фінансовий крах страховика зачіпає інтереси значного кола осіб.

Для здійснення ефективного страхового захисту своїх клієнтів страхові компанії повинні мати достатній обсяг фінансових ресурсів і забезпечувати їх ефективне розміщення. При цьому встановлення оптимальних співвідношень між окремими джерелами формування та використання фінансових ресурсів страховиків є важливою передумовою забезпечення безперервності процесу страхування, постійної платоспроможності страхових компаній та стабільних фінансових результатів їх діяльності. Таким чином фінансові ресурси страхових компаній є основним об'єктом фінансового управління, а правильний вибір тактики та стратегії управління ними є важливим фактором фінансової стійкості страхової компанії.

Фінансові ресурси страхової компанії складаються з таких частин: власні джерела або статутний капітал страхової компанії та залучені джерела.

Варто звернути увагу на сутність окремих складових частин власних фінансових ресурсів страховика. Відповідно до чинного законодавства щодо страхування при створення страхової організації статутний фонд має буди сплачений виключно у грошовій формі. Крім цього дозволяється формування статутного фонду державними цінними паперами, за їх номінальною вартістю, але не більше 25% загального розміру статутного фонду. Забороняється використовувати для формування статутного фонду векселі, кошти страхових резервів, банківські кредити, позики.

Мінімальний розмір статутного фонду страховика, який займається загальним видом страхування становить 1 млн. євро, а страховика, який займається страхуванням життя — 1,5 млн. євро. До гарантійного фонду страховика належать: додатковий капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток.

Треба зазначити, що залучена частина капіталу страхових компаній значно більша, ніж власна. Ці засоби не належать страховикові, вони лише тимчасово, на період дії договорів страхування, перебувають в розпорядженні страхової компанії й використовуються на страхові виплати або перетворюються в прибуткову базу за умови беззбиткового проходження договорів. Цю частину капіталу складно назвати позиковим капіталом, оскільки в цьому випадку він повинен бути в подальшому відторгнутий в повному обсязі.

Можливість перетворення цих засобів через деякий час в дохід страховика обґрунтовує коректність визначення «залучений капітал». Вони тимчасово можуть бути використанні як інвестиційне джерело, що зумовлює специфіку формування його внутрішніх фінансових ресурсів за рахунок трьох основних видів доходів: доходи від страхової діяльності, тобто всі надходження на користь страховика, пов'язані з проведенням страхування і перестрахування; доходи від інвестування і розміщення тимчасово вільних коштів (як власних, так і коштів страхових резервів); інші доходи, тобто ті, які не належать ні до страхових, ні до інвестиційних доходів, але часом з'являються у страховика у процесі його звичайної господарської діяльності.

Від ефективності дії механізму формування фінансових ресурсів страхових компаній значною мірою залежить розвиток страхового ринку. Зокрема для впровадження ІТ-технологій, залучення кваліфікованих кадрів, створення розгалуженої мережі філій необхідне вкладення значних інвестицій.

Одним із напрямків розміщення коштів страхових резервів є права вимоги до перестраховиків. З метою активізації інвестиційного процесу, на наш погляд, слід покривати правами вимоги до перестраховиків повністю ту частину страхових резервів, яка передана у перестрахування.

Залучений у вигляді страхових премій і зосереджений у страхових резервах капітал вважається одним з найдешевших видів залученого капіталу.

Цільове фінансування для страхової компанії не має відчутного значення. До нього належать кошти, які отримані з бюджету інших джерел.

Запорукою стабільного розвитку страхової компанії служить фінансова стійкість, тобто стан фінансових ресурсів, при якому вона спроможна забезпечити безумовне виконання прийнятих страхових зобов'язань і подальший ефективний розвиток продажу страхових послуг.

Тому найважливішою складовою частиною системи управління страхової компанії є фінансовий менеджмент, як сукупність засобів і методів регулювання фінансових відносин, управління фінансовими ресурсами і фінансовими потоками.

АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стадник В.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Устік Т.В.

Одним з основних завдань соціально-економічного розвитку України є пошук сучасних механізмів ефективного функціонування сільського господарства, оскільки його стан визначає рівень економічної та продовольчої безпеки кожного регіону і країни в цілому. На сучасному етапі розвитку агропромислового комплексу України одним із перспективних напрямів є виробництво конкурентоспроможної продукції підприємства та обґрунтування заходів щодо його стабілізації з метою проведення ефективного аналізу маркетингової діяльності.

Невід'ємним елементом ефективної підприємницької діяльності виступає розуміння та використання концепції маркетингу в управлінні підприємством. Якісна і соціальна складова маркетингу в управлінні величезна, саме він зумовлює високоприбуткову ритмічну діяльність суб'єктів господарювання. Як свідчить практика аграрних підприємств, впровадження маркетингу хоча й набуває все більшого поширення, проте повною мірою ще не використовуються всі форми управління маркетинговою діяльністю. А це створювало б передумови для забезпечення конкурентоспроможності підприємств, адаптації до постійних змін зовнішнього середовища і кон'юнктури ринку, стабільності умов господарювання.

Маркетингова діяльність підприємства завжди починається з комплексного дослідження ринку, оскільки для підприємства головне задоволення потреб споживачів. У ході цього дослідження проводиться вивчення поведінки споживачів, їх смаків та уподобань, потреб, споживчих переваг, мотивів, що спонукають їх купувати товар, і це дозволяє підприємству якнайкраще задовольняти їх потреби. Дослідження ринку також передбачає вивчення і прогнозування попиту на товар, аналіз цін і товарів конкурентів, визначення місткості ринку і частки підприємства на ньому.

Такий аналіз допомагає оцінити ринкові можливості і визначити привабливий напрям маркетингової діяльності, на якому підприємство може набути конкурентних переваг. Водночас ведеться пошук своїх потенційних споживачів, потреби яких підприємство прагне задовольнити. При тому використовують дуже важливий маркетинговий прийом – сегментацію ринку, тобто розподіл споживачів на групи на підставі різниці в їх потребах, характеристиках та поведінці.

Якщо підприємство правильно вибрало ринковий сегмент для подальшої співпраці, значить, воно знайшло свою «нішу» на ринку. Після необхідно зробити позиціонування товару на ринку, тобто чітко визначити, чим товар даного підприємства відрізнятиметься від товарів конкурентів, завдяки яким його характеристикам можна здобути конкурентні переваги у свідомості потенційних споживачів.

Важливе значення має проведення маркетингової аналіз діяльності підприємства, яке охоплює збір найважливішої інформації про діяльність компанії. Ця інформація містить відомості, які використовуються при розробці конкретних цілей і стратегій бізнесу.

Аналіз складається з двох основних частин: внутрішнього і зовнішнього аудита. Зовнішній аналіз, чи аудит маркетингового середовища, досліджує макросередовище і середовище задач компанії. Внутрішній аналіз досліджує всі аспекти діяльності компанії.

Для того, щоб аналіз був повним, необхідно розглянути комплекс маркетингу підприємства по чотирьох групах чинників: продукт, ціна, канали збуту, просування товарів на ринку. Він являє собою вибір такого співвідношення ключових компонентів середовища сільськогосподарського підприємства, яке дає можливість як найкраще задовольнити потреби споживача.

Звичайно розробка комплексу маркетингу сільськогосподарського підприємства має певну специфіку. Приймавши рішення щодо позиціонування товару, аграрне підприємство може розпочинати розроблення комплексу маркетингу, що є важливою складовою ефективної діяльності підприємства. Це одна з фундаментальних категорій сучасного маркетингу. Найважливіші елементи його – маркетинговий комплекс – так звані «4Р»: продукт (product), ціна (price), місце, розподіл чи доставка (place), просування (promotion). Уміння правильно «змішувати» елементи маркетингу для вирішення практичної задачі є основою маркетингу.

В умовах конкуренції як на внутрішньому ринку, так і на зовнішніх ринках особливо гостро встала проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції, що є найважливішим фактором успіху в конкурентній боротьбі.

Конкурентний потенціал є домінантою ринкової складової конкурентного середовища, де одночасно взаємодіють економічна політика держави, стан конкретного ринку, суперництво товаровиробників і споживачів. Саме конкурентний потенціал формує рівень розвитку ринкового середовища та ефективного аналізу маркетингової діяльності аграрного підприємства та його можливості зайняти лідируючі позиції на ринку сільськогосподарської продукції. Маркетинговий аналіз діяльності аграрних підприємств в умовах конкуренції, повинен бути стратегічно керованим, орієнтованим на досягнення нових рішень, створення нових цінностей з урахуванням європейських та світових стандартів, задоволення нових потреб споживачів.

ЧИННИКИ ТА ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ.

Дерискиба В. В., студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доц. В.А.Муштай

Головною умовою конкурентоспроможності фірми на ринку і важливою основою прибутковості її діяльності є конкурентоспроможність товару. Найчастіше під конкурентоспроможністю товару мають на увазі: властивість (сукупність властивостей) товару та його сервісу, яка характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби, порівняно з аналогічними товарами, представленими на цьому ринку; характеристику товару, що відображає його відмінність від товару-конкурента за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі та за витратами на її задоволення; спроможність товару відповідати вимогам даного ринку у період, що аналізується; здатність витримувати конкуренцію на ринку (наявність вагомих переваг над виробами інших товаровиробників).

Конкурентоспроможність продукції залежить від ряду чинників, що впливають на пріоритетність вибору і визначають обсяг їх реалізації на певному ринку:

- техніко-економічних чинників, які залежать від продуктивності і інтенсивності праці, витрат виробництва, наукоємності продукції - якості, ціна продажу і витрати на експлуатацію (використання) або споживання продукції;

- комерційних чинників, які визначають умови реалізації товарів на конкретному ринку - кон'юнктура ринку (гострота конкуренції, співвідношення між попитом і пропозицією даного товару, національні та регіональні особливості ринку, що впливають на формування платоспроможного попиту на дану продукцію або послугу.); сервіс, що надається (наявність дилерсько-дистреб'юторських пунктів виробника і станцій обслуговування в регіоні покупця, якості технічного обслуговування, ремонту і інших послуг, що надаються); реклама (наявність і дієвість реклами і інших засобів дії на споживача з метою формування попиту); імідж фірми (популярність торгової марки, репутація фірми, компанії, країни);

- нормативно-правових чинників, які відображають вимоги технічної, екологічної і морально-етичної безпеки використання товару на даному ринку, патентно-правові вимоги (патентна чистота і патентний захист); у разі невідповідності товару діючим нормам і вимогам стандартів і законодавства він не може бути проданий на даному ринку.

Продукт у процесі відтворення проходить чотири стадії: виробничу, розподілу, обміну і споживання. Оскільки розподіл і обмін як фази відбуваються у процесі продажу, наведемо фактори конкурентоспроможності за трьома сферами проходження продукту:

1. Виробнича стадія. Факторами конкурентоспроможності товару за даною стадією відтворення продукту мають стати:

- технічні: якість, міцність, надійність, безпечність; економічні: матеріаломісткість, енергоспоживання, габарити, об'єм, вага, концентрація;

- естетичні: художня виразність та колорит, раціональна організація форми, цілісність композиції;

- екологічні: вплив на природне та предметне середовища;

- експлуатаційні: простота користування, комфортність, ремонтпридатність, зручність в експлуатації.

2. Стадія продажу. Фактори конкурентоспроможності:

- процес продажу: кваліфікація персоналу, швидкість обслуговування, знання іноземних мов;

- сервіс у процесі продажу: консультація персоналу, доставка, підгонка, монтаж та установка;

- гуртовий продаж: франчайзинг, мерчендайзинг, фірмова мережа, дистриб'ютори;

- умови контракту: ціна, знижка, система оплати;

- законодавство з регулювання обміну: мито, податки, дотації;

3. Стадія споживання, користування. Фактори конкурентоспроможності:

- сервіс у процесі користування, споживання: мережа пунктів ремонту та гарантійного обслуговування;

- післяпродажний період: використання за повторним призначенням, продовження експлуатації через оновлення.

Отже, більшість складових конкурентоспроможності походять з виробничої сфери і тільки певна їх частина - з торговельної.

Вважаємо, що за великої кількості факторів конкурентоспроможності товару на ринку, пріоритетну роль відіграють наступні :

1) корисність для потенційного покупця (споживча вартість або здатність задовольнити вимоги, що пред'являються до даного типу і виду товару з боку споживача);

2) ціна товару (при рівній корисності покупця віддасть перевагу дешевшому товару, але може придбати і дорожчий товар, якщо він виявиться для нього кориснішим; виняток - престижні або статусні товари, придбання яких необхідне для підтримки певного соціального статусу покупця);

3) інноваційність продукції (введення важливої для покупця новизни у товар, що робить його оригінальним (ексклюзивним)).

СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ЯК ДЖЕРЕЛО ДОСТОВІРНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Кутковий М., студ. 5 курсу ФЕiМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доц. В.А.Муштай

Для ефективної ринкової діяльності, ведення ціленаправленої конкурентної боротьби фірмі потрібна інформація про ринок, яку можна отримати за допомогою ринкових досліджень. В науковій літературі часто застосовують багато трактувань терміну, за одним з яких маркетингове дослідження - це наукове дослідження, спрямоване на систематичний збір, оцінку й аналіз фактографічної інформації щодо потреб, думок, мотивацій, відносин, поведінки окремих осіб і організацій, пов'язаних з маркетингом, тобто всіма аспектами просування на ринку певних товарів і послуг, а також підготовки цієї інформації до прийняття маркетингових рішень.

Принциповою особливістю маркетингового дослідження, що відрізняє його від збору і аналізу внутрішньої і зовнішньої поточної інформації, є його цільова спрямованість на рішення певної проблеми або комплексу проблем маркетингу. Ця цілеспрямованість і перетворює збір і аналіз інформації в маркетингове дослідження.

Важливо також, щоб маркетингові дослідження носили систематичний характер. Випадкові разові виміри ситуації на ринку не можуть дати серйозний ефект. Дослідження повинні проводитися з максимальним використанням усіх методів і технологій збору маркетингової інформації.

На першому етапі керівник по маркетингу і дослідник повинні чітко визначити проблему і погодити цілі дослідження. Це зв'язано з тим, що ринок можна досліджувати по сотнях різних параметрів.

Кожна фірма має самостійно визначає тематику і об'єм маркетингових досліджень виходячи з можливостей і потреб в маркетинговій інформації, тому види маркетингових досліджень, що проводяться різними фірмами, можуть бути різними.

За способом отримання маркетингової інформації виділяють вторинні та первинні дослідження. Як правило, дослідження ринку починають зі збору вторинної інформації.

Вторинні дослідження, базуються на вже наявній інформації і тому звуться кабінетними дослідженнями. За своїм змістом – це аналіз наявних джерел про проблему, що її вивчають та досліджують в системі маркетингу.

Розрізняють (стосовно фірми) зовнішні і внутрішні джерела для вторинних досліджень. В якості внутрішніх джерел інформації можуть бути: маркетингова статистика (характеристика товарообігу, обсяг збуту, обсяг розпродажу, імпорт, експорт), дані про маркетингові витрати (з продукту, реклами, просування, збуту, комунікацій), інші дані (про продуктивність установок, прайс-листи на сировину і матеріали, характеристика системи складування, карти споживачів тощо).

Система збору зовнішньої поточної маркетингової інформації забезпечує керівників інформацією про останні події. Це набір джерел і методичних засобів, за допомогою яких керівники отримують повсякденну інформацію про події, що відбуваються в комерційному середовищі.

Добре організовані фірми вдаються до додаткових заходів, аби підвищити якість і збільшити кількість зовнішньої поточної інформації, що збирається.

По-перше, вони навчають і заохочують своїх продавців фіксувати події, що відбуваються, і повідомляти про них. Адже торгові агенти – це "очі" і "вуха" фірми. Вони знаходяться у винятково вигідному положенні для збору відомостей, яких не отримаєш жодними іншими методами.

По-друге, фірма заохочує дистриб'юторів, роздрібних торговців і інших своїх союзників передавати їй інформацію. У деяких фірмах спеціально призначають фахівців, відповідальних за збір зовнішньої поточної інформації на ринку.

По-третє, фірма купує відомості у сторонніх постачальників зовнішньої поточної інформації. Для отримання добірок реклами конкурентів, відомостей про їхні витрати на рекламу і набір використовуваних ними засобів реклами вдаються до платних послуг бюро вирізок.

По-четверте, ряд фірм мають спеціальні відділи зі збору й аналізу поточної інформації про ринок. Співробітники цих відділів допомагають керівникам в оцінці нової інформації, що надходить. Подібні служби дозволяють підвищити якість інформації, яка надходить до керівників з маркетингу.

Систематизація вторинної інформації здійснюється, як правило, після завершення її збору з внутрішніх і зовнішніх джерел і спрямована на полегшення процесу її подальшого аналізу. У тих випадках, коли вторинне дослідження не дає потрібного результату, проводять первинне дослідження.

Таким чином, варто підкреслити, що успішне проведення дослідження вимагає тісного контакту між дослідницьким колективом і керівництвом фірми (чи його представником) на всіх етапах маркетингового дослідження. Це дозволить дослідникам більш чітко зорієнтувати свої зусилля на проблемах, що стоять перед фірмою, та уникнути несподіваних розбіжностей позицій з керівництвом фірми з різних питань на останньому етапі дослідження, а керівництву фірми глибше зрозуміти результати досліджень і переконатися в їхній коректності й об'єктивності.

УДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Мельник А. В. студ. 4 курсу ф. Е і М, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник : к.е.н., доц. Данько Ю. І.

Розробка збутової політики має на меті визначення оптимальних напрямів та засобів, необхідних для забезпечення найбільшої ефективності процесу реалізації товару, що передбачає обґрунтований вибір організаційних форм та методів збутової діяльності, які зорієнтовані на досягнення поставлених кінцевих результатів. Завдяки правильно обраній політиці збуту і оптимізованим збутовим процесам можна боротися за збільшення частки ринку і конкурентні переваги у формі скорочення витрат на збут.

Основною метою є аналіз системи збуту на сучасних торговельних підприємствах та виявлення недоліків у їх роботі. Результатом є інтегровані, гнучкі рішення щодо управління продажами, які спрямовані на удосконалення збутової діяльності та забезпечують прозорість результатів продажів.

На сьогоднішній день вивчення питання про збутову діяльність є актуальним для всіх торговельних підприємств і відіграє важливу роль в системі виробничих відносин суспільства. Важливим завданням у діяльності будь-якого торговельного підприємства є організація ефективної системи збуту, яка може забезпечити необхідну конкурентоспроможність в умовах ринкової економіки. Саме система збуту є центральною на підприємстві. Метою збуту є доведення до споживачів конкретного товару з необхідними споживчими властивостями, в необхідній кількості, в певному місці, з допустимими (мінімальними) витратами. Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі питання аналізу збутової діяльності розглядалися в дослідженнях вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема, В.В. Апопія, Г. Дж. Болт, Л.В.Балабанової, В.В.Бурцева, А.А. Мазаракі, Ф. Котлера, А. Д. Шеремет.

Ця проблема досить актуальна, оскільки від її ефективності залежить як фінансова стабільність, так і конкурентоспроможність підприємства.

Поняття «збут» можна розглядати в широкому й вузькому значенні. Збут у широкому розумінні являє собою процес організації транспортування, складування, просування до торговельних ланок, упакування й реалізації товарів з метою задоволення потреб покупців і отримання на цій основі прибутку. Збут у вузькому значенні (продаж, реалізація) – процес безпосереднього спілкування продавця й покупця, спрямований на отримання прибутку і потребуючий знань, навичок і певного рівня торгової компетенції.

При розробці ефективної збутової діяльності виділяють наступні функції збуту враховуючи основні функції просування товару, кожне торговельне підприємство розробляє власну стратегію збуту. Другим важливим елементом збутової стратегії є організація продажу. Від того, наскільки правильно буде здійснено відбір форм і методів продажу, способів доставки товарів, технології товароруку, чи будуть організовані інформаційно-диспетчерські служби, обчислювальні центри тощо, залежить ефективність функціонування всієї системи управління збутом і розподілом. Тому необхідно в кожному конкретному випадку ретельно підходити до аналізу цього елемента.

Наступний елемент збутової стратегії це організація торгової комунікації. Торгова комунікація – це передавання торгової інформації від однієї ланки іншій, від однієї людини іншій або кільком.

Мета торгової комунікації – передача торгової інформації всіма каналами товароруку для формування сприятливого ставлення до цього торговельного підприємства. Торгова комунікація має включати всі форми впливу, забезпечувати цілеспрямоване передавання комерційних відомостей зацікавленим особам. Торговельному підприємству бажано мати якомога більшу мережу роздрібних продажів або мережу організацій - посередників, яка повинна мати високий рівень сервісу, так як клієнт вимагає якісного обслуговування і широкого списку додаткових послуг. Для торгового підприємства вибір збутової мережі (каналів розподілу) – це стратегічне рішення, яке має бути сумісне не тільки з очікуваннями в цільовому сегменті, але і з її власними цілями.

Збутова мережа торгового підприємства – це структура, сформована партнерами, які беруть участь у процесі конкурентного обміну, з метою надання продуктів і послуг у розпорядження індивідуальних споживачів або індустріальних користувачів. Цими партнерами є виробники, посередники і кінцеві споживачі.

Для визначення ефективності збутової діяльності підприємства використовують економічні показники збутової політики, які впливають на процес функціонування підприємства в цілому, а їх аналіз дозволяє виявити проблеми, що виникають у його діяльності. З метою усунення недоліків, пов'язаних зі збутовою діяльністю, необхідне використання стратегічно спрямованого комплексу заходів щодо формування збутової політики, а також потрібно застосовувати сучасні методи удосконалення етапів організації, планування та контролю за збутовою діяльністю підприємства.

Результати наукових досліджень у галузі удосконалення збутової політики підприємств свідчать про те, що для усунення проблем у збуті необхідно їх виявлення за допомогою методу діагностики, який передбачає: оцінку збутової діяльності, виявлення недостатньо використаних резервів і ресурсів та визначення можливостей їх поліпшення.

ФОРМУВАННЯ РИНКУ ВЕТЕРИНАРНИХ ПРЕПАРАТІВ

Гавриков С.В.. студ. 1 с.т.курсу ФВМ, спец. «Ветеринарна медицина»
Науковий керівник: доцент Нечипоренко В.В..

З початком переходу до ринкових умов у 80-90-х роках ХХ ст. в Україні розпочалися тривалі процеси формування окремих ринків товарів і послуг та реформування окремих галузей, у тому числі ринку ветеринарних препаратів.

Ринок ветеринарних препаратів у масштабах країни є вагомим чинником формування пропозиції продуктів харчування тваринного походження, оскільки основними умовами забезпечення економічної ефективності сільськогосподарського тваринництва є здоров'я та плодovitість тварин. Така важлива роль ветеринарних препаратів визначає необхідність державного управління у галузі ветеринарної фармації, спрямованого на підтримання рівноваги на ринку ветеринарних препаратів, запобігання недобросовісній конкуренції та монополізму, контроль за якістю, ефективністю та безпечністю ветеринарних препаратів на ринку.

Ринок ветеринарних препаратів – це система взаємовідносин, що виникають з приводу купівлі-продажу специфічного товару – ветеринарних препаратів (засобів для профілактики і лікування захворювань тварин) та охоплюють виробників ветеринарних препаратів, гуртову та роздрібну ланки торгівлі, інші елементи інфраструктури ринку та організаційно-правового середовища, ветеринарних лікарів (спеціалістів ветеринарної медицини), кінцевих покупців ветеринарних препаратів (власників тварин).

Ветеринарні препарати є продукцією ветеринарної фармації (від термінів „ветеринарний” – той, що стосується лікування і профілактики хвороб свійських тварин, та „фармація” – наука, яка вивчає питання добування, обробки, виготовлення, стандартизації, зберігання та реалізації лікарських засобів).

Ринок ветеринарних препаратів і ринок лікарських засобів гуманної медицини тісно взаємопов'язані і формують фармацевтичний ринок, що є частиною ринків хімічної продукції та біотехнологічної продукції. Водночас ринок ветеринарних препаратів є частиною ринку засобів захисту здоров'я тварин. Сегменти ринку ветеринарних препаратів, призначених для сільськогосподарських тварин, є складовими ринку товарів сільськогосподарського призначення (ресурсний ринок для АПК), а сегменти ринку ветеринарних препаратів для домашніх тварин належать до ринку споживчих товарів.

Особливостями ринку ветеринарних препаратів є: потреба в ефективному державному регулюванні; висока наукомісткість галузі; вторинний попит; низька еластичність попиту; необхідність високого рівня захисту інформації; той фактор, що покупці не є споживачами; формування попиту відбувається спеціалістами ветеринарної медицини; потреба у специфічних препаратах; тісний взаємозв'язок з ринком лікарських засобів гуманної медицини; вплив морально-етичних норм.

Специфіка ринку ветеринарних препаратів та умов його розвитку в Україні вимагає особливих підходів до проведення маркетингових досліджень. Значні труднощі становить сьогодні визначення місткості та прогнозування попиту на цьому ринку, що пов'язано з повною відсутністю офіційної статистичної інформації щодо обсягів виробництва, імпорту та експорту ветеринарних препаратів. Необхідною умовою аналізування ринку ветеринарних препаратів є виокремлення критеріїв його сегментації, застосування яких у діяльності підприємств галузі ветеринарної фармації дасть їм можливість максимально пристосувати елементи комплексу маркетингу до потреб і вимог ринку ветеринарних препаратів. Основними критеріями сегментації ринку ветеринарних препаратів є такі: за мотивами придбання ветеринарних препаратів (профілактика, діагностика, лікування захворювань, відтворення тварин, підвищення їх продуктивності, догляд за ними); за видами тварин (сільськогосподарські та домашні); за типами власників тварин (індивідуальні та промислові); за рівнем державного регулювання (регульований, нерегульований).

На ринку ветеринарних препаратів України представлена продукція вітчизняних та іноземних виробників. Внаслідок різноманіття видів і форм препаратів, а також наявності коштів ідентичного призначення, але виготовлених різними виробниками, споживачеві важко орієнтуватися, особливо в умовах агресивного і не завжди достовірної реклами. Для правильного вибору ветеринарному фахівцю необхідно детально вивчити супровідні документи на реалізовані препарати: свідоцтво про реєстрацію, інструкцію по застосуванню, нормативний документ на лікарський засіб російського виробника, сертифікат відповідності та (або) декларацію про відповідність, ліцензію організації на право торгівлі лікарськими засобами. Вкрай корисно критично оцінювати рекламну інформацію.

Отже, формування ринку ветеринарних препаратів передбачає розроблення концепції розвитку галузі; посилення державного контролю за використанням бюджетних коштів у галузі; внесення змін у систему пільгового оподаткування (податок на додану вартість, митний режим, інвестиційна політика); сприяти інноваційній діяльності тощо.

ВИВЧЕННЯ ПОПИТУ У СФЕРІ ВЕТЕРИНАРНОГО БІЗНЕСУ

Зеленський І. О., студ. 1 с.т. курсу ФВМ, спец. «Ветеринарна медицина»
Науковий керівник: доцент Нечипоренко В.В..

Маркетинг, як система економічної діяльності включає в себе комплексне вивчення ринку, розробку заходів для більш повного задоволення існуючих потреб, виявлення незадоволеного попиту, потенційних потреб, планування і здійснення збуту, вплив на організацію та управління виробництвом.

Комплексне дослідження ринку ветеринарних товарів включає вивчення ринкового попиту, визначення ринкової структури, вивчення товарів, дослідження умов конкуренції, аналіз форм і методів збуту ветеринарних товарів. Ринковий попит являє собою платоспроможну потребу на ветеринарні товари на різних рівнях: на конкретні ветеринарні товари в районі, місті, області та країні; на ветеринарні товари конкретних підприємств і організацій; на весь внутрішній ринок товарів ветеринарного призначення; на ветеринарні товари, вироблені в регіоні.

На ринковий попит ветеринарних товарів впливають безліч факторів: — рівень розвитку тваринництва (поголів'я, видовий і породний склад, продуктивність тварин, система утримання, забезпеченість приміщеннями, кормами, якість кормів і т. д.); — наявність системи підприємств по переробці продуктів і сировини тваринного походження (м'ясокомбінатів, ковбасних цехів, забійних пунктів, молочних і сирзаводів, шкіряних та інших підприємств), експорт та імпорт; — ветеринарний стан тваринницьких підприємств (епізоотичний стан щодо інфекційних та інвазійних хвороб, захворюваність тварин незаразними хворобами і т. д.); — рівень розвитку ветеринарної служби району, міста (державна, комерційна ветеринарні служби, кадровий склад ветеринарних фахівців, рівень оснащеності засобами ветеринарного призначення); економічний стан підприємств АПК та особистих підсобних господарств громадян (рівень їх доходів, рівень цін на ветеринарні товари і послуги, якість товарів і послуг, обсяг та умови надання кредиту, сума заощаджень населення тощо).

Дещо менший вплив надають соціально-культурні фактори (рівень освіти населення, професійний склад жителів, сіл, міст і т. д.) і демографічні фактори (чисельність і склад населення, національні традиції тощо). Стан ринкового попиту на ветеринарні товари може бути: — негативним - попит на ветеринарні товари і послуги характеризується відмовою значної частини потенційних споживачів від конкретного виду ветеринарних товарів. Це можливо в двох випадках: при відсутності достатньої інформації та за наявності інформації про неефективність конкретного ветеринарного препарату. У таких випадках застосовується конверсійний маркетинг, спрямований на зародження позитивного попиту на ветеринарні товари та його розвиток до необхідного рівня; — низьким - попит на ветеринарні товари характеризується відсутністю інтересу до пропонованого товару більшістю споживачів. У цьому випадку застосовується креативний (стимулюючий) маркетинг, спрямований на зміну об'єктивних умов, на поширення необхідної позитивної інформації; — що знижується - зменшення попиту порівняно з попереднім періодом. Таке явище буває при насиченні ринку конкретними ветеринарними препаратами. Для стимуляції попиту застосовується ремаркетинг — різке зниження цін, випуск інших лікарських засобів з пониженим вмістом шкідливих речовин і т. д.; — попит, що коливається - характеризується різким коливанням попиту за сезонами року або іншими факторами. Для стабілізації попиту застосовується синхромаркетинг — проведення обсягу виробництва ветеринарних товарів у відповідності з попитом та ін. — оптимальним або повним попит характеризується таким обсягом продажу, який забезпечує максимально можливі в конкретних умовах норму і масу прибутку. У цьому випадку застосовується підтримуючий маркетинг, що дозволяє зберегти цей рівень попиту і скорочує ризик зниження попиту; — поточним попит - характеризується часткою загальної ємності ринку або сумою покупок певних ветеринарних препаратів на різних ринках. Для задоволення поточного попиту застосовується підтримуючий маркетинг; — потенційним - попит полягає в бажанні споживачів придбати ветеринарний препарат, якого ще не існує у вигляді товару. В стратегії маркетингу в критичних випадках застосовується розвиваючий маркетинг — випуск нових ветеринарних препаратів хорошої якості і з високою ефективністю; — перспективним - попит на ветеринарні товари визначається з допомогою наукових прогнозів на основі використання комп'ютерних програм, економіко-математичних методів. Для забезпечення такого попиту застосовується розвиваючий маркетинг; — надмірний попит - характеризується перевищенням попиту над рівнем виробничих можливостей ветеринарного підприємства або установи. Ця ситуація вигідна для ветеринарної фірми або індивідуального підприємця, так як при цьому повністю реалізуються ветеринарні товари. У таких випадках застосовується демаркетинг — заходи щодо деякого зниження попиту, якщо неможливо розширити обсяг виробництва ветеринарних товарів. — ірраціональний - попит характеризується потребами, задоволення яких небажано із-за шкідливих споживчих властивостей товарів (отруйні та наркотичні речовини, препарати, що містять етиловий спирт, тощо). Для зниження попиту на такі ветеринарні товари застосовують демаркетинг.

Отже, вивчення попиту - це послідовний, трудомісткий, проте важливий процес, що закладає основу комерційної діяльності та допомагає фахівцям розпланувати та передбачити свою діяльність.

РОЛЬ ПОЛІТИЧНОЇ РЕКЛАМИ У ВИБОРЧИХ ПРОЦЕСАХ УКРАЇНИ

Баркова Л. студ. 5.курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доцент Нечипоренко В.В.

За останнє десятиріччя Україна, як і всі держави, що виникли на пострадянському просторі, зіткнулася з новими проблемами та явищами, одна з яких – розвиток виборчих технологій.

Політична реклама – це концентроване комунікативне вираження політичної позиції певних політичних об'єднань, що сприяє впровадженню в свідомість мас чітких уявлень про рекламовані партії та їх діячів та формуванню психологічних настанов щодо бажаного політичного вибору електорату. Таке впровадження відбувається за допомогою емоційного та раціонального впливу, спрямованого на усвідомлену й неусвідомлену реакцію виборця.

Актуальність даної теми полягає в тому, що політична рекламна кампанія перебуває в полі зору не лише фахівців в цій сфері – політологів, а й пересічних громадян України. Якраз українці за останні роки стали все більш занурюватись в політичне життя, що говорить про активну «політизацію» реклами так «комерціалізацію» політики.

Над дослідженням особливостей застосування політичної реклами працювали А. Лебедєв-Любимов, Т. Ляпіна, Кутлалієв, А. Попов, Г. Почепцов та інші. На сьогодні політична реклама – це не лише об'єкт практичних соціологічних досліджень, а й теоретичних пошуків. Зміни в українському суспільстві за останнє десятиліття поширюються й на політику. Внаслідок цього виникає необхідність в переосмисленні суспільних реалій, тісно пов'язаних із свідомістю суспільства, особливо в тих, де діяльність здійснюється в умовах конкурентної боротьби. До них належить і реклама політичних партій та діячів.

На сьогодні вже можна говорити про становлення політичної реклами в Україні. Насамперед, слід сказати про кількісне збільшення такої реклами, що спричинене використанням нових комунікативних каналів, активне використання різного роду рекламних звернень до виборців. Можемо говорити і про якісні зміни: стратегічне планування, використання результатів проведених соціологічних досліджень та компетентний підхід до ведення рекламних кампаній.

Отже, політична реклама – один з найважливіших напрямів рекламної індустрії, що використовується у області політики для спонукання людей голосувати, робити свій вибір. Це важлива частина політичного процесу в країнах, де допускається реклама кандидатів на виборні пости, оскільки саме реклама визначає наше сприйняття політичної реальності.

На сьогодні в Україні, в умовах жорстокої конкуренції за політичне «крісло», політики, щоб отримати бажане, вдаються до все більш витончених стратегій своєї поведінки. Зокрема, як наголошує президент фонду «Європа XXI» Інна Підлуська, що якщо нещодавно основна увага приділялась формуванню позитивного іміджу «свого» політичного «товару» шляхом підкреслення його особистих позитивних рис, то «останніми роками стратегії політичних рекламних кампаній стали агресивно-наступальними з самого початку».

Американські дослідники давно визначили, що політична реклама може бути трьох типів: іміджева, проблемна і негативна (антиреклама). Віднедавна така класифікація поширилася і в Україні. Негативна політична реклама сьогодні є предметом прискіпливого дослідження в багатьох політологічних студіях. Безперечною складовою негативної політичної реклами є формування негативного іміджу.

Використання політичними силами провокативної реклами, що має за мету приниження свого конкурента, є політичною реальністю в сьогоднішній Україні.

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що політична реклама сьогодні – це не тільки відеоролики, біл-борди та листівки.

Це – формування псевдоподій, інформаційних мотивів, залучення до політичних ігор зірок шоу-бізнесу для того, щоб якомога частіше «мелькати» на телебаченні та інших засобах масової інформації. Але такі заходи аж ніяк не говорять виборцям про політичну позицію партії, основні ідеологічні та ціннісні засади політичного об'єднання. Вони просто «перемикають» увагу потенційних виборців на привабливе «політичне шоу».

Разом з тим рекламна ідея в більшості випадків спрямована на «болюче місце» виборця, вона є рекламним креативом, тобто варіацією на задану тему. Політсили виступають всього лише в ролі абстрактних антрепренерів розважальних заходів.

Реклама буде успішною, якщо політичні діячі показують шляхи вирішення конкретної проблеми, дають чітку відповідь на поставлене питання. Коли немає конкретних варіантів щодо вирішення існуючих проблем, бажачучі зайняти бажане «крісло» вдаються до популізму, який проявляється у добре всім знайомих штапованих обіцянках: «виведемо країну з кризи», «підвищимо життєвий рівень народу», «виведемо країну на європейський рівень». А виборці, вже з'ївши не одну собаку та таких обіцянок, бачать не стільки бажання працювати, скільки їх прагнення потрапити до влади за будь-яку ціну.

СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

Шелюк Т.М., студ. 3 курсу ЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Устік Т.В.

Інтеграційні процеси світової економіки істотно підвищують рівень конкуренції на кожному без винятку ринку товарів, тому питання управління конкурентоспроможністю сьогодні звучить надзвичайно гостро. Для його вирішення підприємствам необхідно з формувати конкурентну стратегію розвитку кожної бізнес одиниці, що дозволить відповідно реагувати на зміни зовнішнього середовища, мати стійкі конкурентні переваги та постійно підтримувати джерела їх виникнення. Процес формування конкурентної стратегії та ефективність її реалізації залежить від сучасного стану та перспектив розвитку галузі молочного скотарства на міжнародному, національному та регіональному рівнях, наявних конкурентних переваг темпу їх зміни. У багатьох суб'єктів господарювання галузі до того ж відсутня система стратегічного управління конкурентоспроможністю продукції.

Аграрний сектор є одним із найважливіших в економіці України. Але світова фінансова криза, дефіцит бюджетних коштів, недосконала фінансова сфера досить негативно впливають як на становище економіки держави, так і стали загрозою для аграрних підприємств, від економічно ефективної роботи яких значною мірою залежить не лише матеріальний добробут громадян, а й економічна та політична стабільність держави взагалі. В умовах ринкових відносин, що розвиваються, ефективність роботи сільськогосподарських підприємств багато в чому залежать від управлінської діяльності, що забезпечує реальну економічну самостійність господарюючих суб'єктів, окупність їх виробничих витрат і конкурентоспроможність.

Стратегічне управління доцільно розглядати не тільки як управлінську діяльність, а й як вершину управління, що є загальним напрям розвитку та основою для формування функціональних стратегій: маркетингової; виробничої; фінансової; кадрової; інноваційної. А також розроблення механізму їх реалізації на основі досягнення гармонії та рівності між цілями, реальним потенціалом підприємства та зовнішнім середовищем. Таким своєрідним інструментарієм досконало повинен володіти як і менеджер так і вище керівництво, що й відповідає за розроблення стратегії. Стратегічне управління в конкретний момент визначає, як організація має діяти в сучасних умовах, щоб досягти бажаної мети в майбутньому та отриманню конкурентоспроможної продукції.

Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України є головною стратегічною проблемою, тим більше враховуючи стрімке зростання його частки у валовому внутрішньому продукті країни, формуванні дохідної частини державного бюджету та експортного потенціалу. Продукція вироблена аграріями України стає конкурентоспроможною на ринках сільськогосподарської продукції, збільшується з кожним роком її частка у загальносвітових обсягах виробництва стратегічно важливих видів продукції. Виходячи з цього, саме стратегічний розвиток має стати основою для створення дієвої та результативної системи управління конкурентоспроможності аграрних підприємств. Адже без стійкості конкурентних переваг аграрних підприємств, конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на регіональних і міжнародних ринках неможливо досягти розвитку аграрного сектору України.

Особливість конкуренції в аграрному секторі зумовлена низкою специфічних чинників, зокрема тим, що земля є предметом і водночас знаряддям виробництва. Різноманітність форм господарювання в сільському господарстві, зумовлюють існування різних видів конкуренції, серед яких переважає нецінова конкуренція. Встановлено, що ключовими елементами конкурентної стратегії є конкурентні переваги, у відповідності до яких повинна формуватися конкурентна стратегія, вигідна конкурентна позиція, а також безперервність та циклічність, адже реалізація конкурентної стратегії не повинна обмежуватися часовими рамками та завершуватись на етапі досягнення мети, а повинна корегуватися у відповідності до змін та загроз зовнішнього середовища, що дасть можливість не втратити досягнутий рівень конкурентоспроможності, та зміцнити позиції на ринку.

В сучасних умовах становлення трансформаційної економіки для України характерним є зниження платоспроможного попиту при одночасному збільшенні імпорту закордонної продукції, що обумовлює значущість підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників. Потреба в цьому диктується об'єктивною необхідністю адаптації українських підприємств до трансформаційних відносин. Важливим завданням стає маркетингове осмислення проблеми конкурентоспроможності продукції. У практичному плані вирішення цієї проблеми можливе тільки при точному знанні запитів і платоспроможностей покупців, результатів аналізу конкурентів при чіткому погодженні власних цілей і можливостей з кон'юктурою ринку. Встановлено, що для кожного виду продукції набір чинників, що визначають конкурентоспроможність, є великим і специфічним, немає єдиної методики оцінювання її конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність продукції залежить від його собівартості, коли створюється можливість реалізувати його за аналогічними або нижче цін конкурента. Конкурентоспроможність – похідна багатьох факторів виробництва, синтезована оцінка можливості бути реалізованим на конкретному ринку в певні терміни «у присутності» товарів-конкурентів.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ В ВИЗНАЧЕННІ ТА АНАЛІЗІ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Городнікова А., студ. 5 курсу, спец. «Облік і аудит», УАБС
Науковий керівник: к.е.н., доцент Жмайлова О.Г.

В сучасних умовах жорсткої конкуренції та пошуку підприємствами нових ринків збуту гостро постають питання оперативного контролю, обліку, моніторингу та аналізу даних про результати їх діяльності в розрізі структурних підрозділів. Важлива роль у вирішенні цього питання належить фінансовим результатам, отримання яких є обов'язковою умовою функціонування підприємства, оскільки вони характеризують економічну ефективність господарювання підприємства.

Аналіз фінансових результатів є досить вагомою складовою фінансового аналізу діяльності суб'єкта підприємництва, що зумовлює можливість оцінити результативність його фінансово-господарської діяльності. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства в Україні є найдинамічнішим видом аналізу, зважаючи на постійні зміни законодавчої та нормативної бази, яка визначає напрями цього аналізу.

Аналіз фінансових результатів дозволяє здійснити контроль за отриманими прибутками, виявити вплив різноманітних факторів на їх рівень, дати оцінку підприємства по використанню можливостей підвищення прибутку і рентабельності, а також виявити резерви збільшення суми прибутку.

«Звіт про фінансові результати» («Звіт про сукупний дохід») є основним джерелом аналізу формування та розподілу прибутку для зовнішніх користувачів фінансової інформації. Виокремлений у ньому розділ розрахунку показників прибутковості акцій є дуже корисний для аналізу результативності фінансово-господарської діяльності акціонерних товариств. Згідно Н(С)БО та М(С)БО витрати підприємства розподіляються за функціями: адміністративні витрати, витрати на збут, собівартість реалізованої продукції та інші операційні витрати. Це дає можливість проводити аналіз фінансових результатів використовуючи певні методичні підходи. Одним із важливих серед таких підходів (в умовах реформування господарських структур, орієнтованих на ринковий розвиток), є система директ-костинг.

Це система виробничого управлінського обліку, в основі якої лежить класифікація затрат на постійні та змінні. Вона включає облік затрат за їх видами, місцями виникнення та носіями, облік результатів виробничої діяльності, а також аналіз затрат та результатів прийняття управлінських рішень. Необхідність системи директ-костинг полягає в тому, що її застосування дозволяє оперативно дослідити взаємозв'язки між об'ємом виробництва, затратами та прибутком, прогнозуючи поведінку собівартості або окремих затрат при зміні ділової активності. Сутність цього методу полягає в тому, що тільки змінні витрати приймають участь у розрахунку планової та фактичної собівартості продукції, а постійні витрати періодично списують на фінансові результати. Такий розрахунок змінної собівартості дає змогу оперативно вирішувати ряд управлінських рішень таких як розрахунок точки беззбитковості та запасу небезпечності; дає можливість більш гнучкого ціноутворення, внаслідок чого конкурентоспроможність продукції збільшується, а також дає змогу визначити прибуток, який приносить продаж кожної додаткової одиниці продукції.

Основним інструментом системи директ-костинг є визначення суми покриття, яка розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та змінними затратами:

$СП = ЧД - Зв$, де

СП – сума покриття;

ЧД – чистий дохід від реалізації продукції;

Зв – величина змінних витрат.

Чистий дохід від реалізації, в першу чергу, йде на покриття змінних витрат, решта суми використовується для покриття постійних затрат та отримання прибутку.

Аналізуючи прибуток підприємства не слід забувати про елементи облікової політики, оскільки обраний варіант може вплинути на кінцевий фінансовий результат.

Серед основних елементів облікової політики, які впливають на кінцеву величину прибутку є:

- методи оцінки запасів (товарів);
- методи нарахування зношення основних засобів;
- методи нарахування зношення малоцінних швидкозношуваних предметів.

Таким чином, розглядаючи теоретичні підходи до аналізу фінансових результатів підприємства, можна зробити висновок, що на сучасному етапі напрямами його розвитку є вдосконалення факторного аналізу прибутку, прибутковості бізнесу, аналіз показників доходності та аналіз оподаткування прибутку. При цьому, підприємства з метою підвищення ефективності виробництва та контролю фінансової відповідальності все більшу частину постійних витрат мають прямо відносити на собівартість. В цілому, такий методичний підхід дозволяє використати значну кількість інформації для здійснення глибокого аналізу й прийняття раціональних та обґрунтованих управлінських рішень.

ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВОМ

Козленко В...студ. 6 курсу ЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Устік Т.В.

В умовах насиченого ринку недостатньо розробити новий якісний товар, встановити на нього оптимальну ціну і вибрати ефективні канали розподілу. Все більшої ваги в управлінні підприємством набуває така складова комплексу маркетингу, як методи просування товару, під якими розуміють сукупність маркетингових рішень. Система маркетингових комунікацій фірми спрямована на інформування, переконання, нагадування споживачам про її товар, підтримку його збуту, а також створення позитивного іміджу фірми.

Маркетингові комунікації варто розглядати як управління процесом просування товару на всіх етапах – перед продажем, у момент продажу, під час споживання, після споживання. Для найбільшої ефективності, комунікаційні програми необхідно розробляти спеціально для кожного сегменту, ринкової ніші і навіть окремих клієнтів. При цьому дуже важливий як прямий, так і зворотній зв'язок між фірмою і клієнтами. Таким чином, першим етапом комунікаційного процесу є аудит усіх потенційних можливостей взаємодії компанії і її продукту з клієнтами. Неважливо, що збирається купувати споживач, але, насамперед йому необхідно вивчити рекламні проспекти, порадитись з компетентними особами, послухати радіо або подивитися телевізор.

Кожна економічна система розгортає власну мережу маркетингової комунікації відповідно до своїх можливостей. Ця мережа розвивається паралельно з економічними та політичними структурами. Але існує безпосередній зв'язок між рівнем економічного розвитку суспільства і рівнем розвитку структур маркетингової комунікації. Останній визначається як технічним рівнем передачі інформації, так і базовою ідеологією економічної системи.

Основними інструментами маркетингових комунікацій слугують реклама, персональні продажі, комплекс стимулювання збуту, пропаганда, «паблік рілейшнз», які є складовими частинами комплексу маркетингових комунікацій.

Маркетингова або будь-яка інша інформація може передаватися трьома основними способами комунікації: завдяки засобам масової інформації, через організації та неформальні контакти. У першому випадку мова йде про друковані (газети, журнали, книжки, плакати, буклети, листівки) або електронні (телебачення, радіо, комп'ютер та інші) засоби масової інформації. У другому випадку маються на увазі комунікативні можливості суспільних організацій, підприємств різної форми власності, окремих громадян, тощо. Останні використовуються як двобічні ланцюги обміну між керівництвом підприємств, урядом та громадянами-споживачами.

Процес комунікації шляхом неформальних контактів характеризується двома ступенями передачі інформації. Аудиторія сприймає інформацію не безпосередньо від джерела інформації, а від лідерів громадської думки, а друга вже йде від них. Таким чином, останні виступають по суті ретрансляторами (ім, доречі, довіряють більше, ніж мас-медіа, оскільки знають безпосередньо).

Аналіз ситуації, пов'язаної з формуванням комплексу маркетингових комунікацій, потребує детальнішого дослідження цільової аудиторії та бажаної зворотної реакції. Цільова аудиторія комплексу маркетингових комунікацій підприємства – це нинішні та потенційні покупці його товару чи послуги, тобто ті особи, які користуватимуться ними чи впливатимуть на прийняття рішень щодо їх придбання.

Система маркетингових комунікацій вбудована у систему управління підприємством (під системою управління ми розуміємо об'єкт і суб'єкт управління, які об'єднані прямими та зворотними зв'язками для виконання функцій і досягнення визначених цілей).

Одним із головних елементів процесу маркетингових комунікацій є звернення. Розробляючи його, необхідно розв'язати насамперед такі проблеми. Перша з них полягає у визначенні того, що саме сказати, тобто яким має бути зміст звернення, як використати в ньому певні привабливі для споживача раціональні, емоційні чи інші мотивації. Друга проблема – як саме це сказати, як посилити вплив звернення на споживача через форму втілення тієї чи іншої ідеї. Третя проблема – коли і скільки раз сказати, щоб звернення досягло конкретної цільової аудиторії, було привабливим і виконало своє завдання.

Звернення треба передати споживачам своєчасно й ефективно. Тому наступний етап формування процесу маркетингових комунікацій – вибір засобів поширення інформації. Для цього, по-перше, вибирають відповідні канали зв'язку – особові (експерти, споживачі, персональні продавці, збутовики тощо) чи безособові (система засобів масової інформації, громадські заходи, виставки, ярмарки та ін.), а по-друге – носіїв інформації, ураховуючи при цьому такі риси, які роблять носія інформації авторитетним, таким, що заслуговує на увагу і довіру з боку цільової аудиторії. Такими рисами можуть бути порядність, чесність, професіоналізм, привабливість.

Ефективне застосування маркетингових комунікацій на підприємстві дає змогу більш динамічно розвиватися, покращувати показники фінансово-економічної діяльності та займати лідируючі позиції на ринку серед товарів конкурентів.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Жарий С.Г., студ. 5 курсу ІЗО, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Устік Т.В.

У процесі планування фахівці з маркетингових комунікацій застосовують різноманітні показники, що відбивають загальний стан комунікацій підприємства та окремих складових цих комунікацій. Неможливо абсолютно однозначно визначити вплив маркетингової політики на загальні показники діяльності підприємства, до яких належать обсяги продажу, прибуток або частка ринку.

Найбільш поширеною для визначення ролі маркетингових комунікацій є статична модель регресійного аналізу типу

$$X = a + bW$$

Ця модель визначає, що між незалежною величиною W (витрати на маркетингові комунікації) і залежною величиною X (обсяги продажу, частка ринку, прибуток) існує простий лінійний зв'язок. Можна також визначити зв'язок не тільки між обсягами продажу і витратами на маркетингові комунікації, а й зв'язок між обсягами продажу та окремими основними напрямками діяльності в галузі маркетингових комунікацій за допомогою парної і множинної кореляції. Такі розрахунки можуть допомогти з'ясувати, як у майбутньому має відбуватися розвиток обсягів продажу за певного рівня витрат на маркетингові комунікації взагалі і окремих напрямів таких комунікацій, зокрема. Щільність зв'язків може допомогти визначити ті напрями, які є для підприємства найбільш ефективними та перспективними.

Оскільки сучасні умови підприємницької діяльності передбачають наявність значної кількості конкурентів, які виводять на ринки безліч майже однакових за призначенням та якістю товарів, усе більшої ваги набирають комунікації між виробником товарів і посередником, виробником і споживачем цих товарів, між посередником і споживачем. Маркетингова політика комунікацій підприємства має бути спрямована на вивчення цих стосунків і розроблення заходів, які б їх поліпшували.

Фахівці з маркетингових комунікацій мають дослідити стан цільової аудиторії, для якої призначено товари, та визначити заходи й кошти, котрі необхідно витратити, щоб досягти визначених цілей комунікації. Необхідно з'ясувати, на якій «сходінці» моделі поведінки споживача він перебуває: на першій, коли привертається увага споживача до підприємства та його товарів за допомогою певних комунікативних заходів; на другій, коли ці заходи зацікавили споживача (потенційного покупця); на третій, коли виникло бажання придбати товар підприємства; на четвертій, коли встановлено довіру до виробника та його продукції, або на п'ятій, коли потенційний покупець перетворюється на фактичного й купує товар уперше, вдруге чи втретє.

Знаючи кошти, на які підприємство може розраховувати, вартість переведення потенційних покупців з однієї сходінки на іншу (тобто, вартість заходів, необхідних, щоб 1 % цільової аудиторії опинився на наступній сходінці) та намічені цілі маркетингу й маркетингових комунікацій, можна визначити ефективність заходів, які пропонуються. Цілі необхідно точно конкретизувати, а саме: збільшити кількість тих, хто знає про товар, з 25 % до 32 %, чи збільшити кількість тих, хто має бажання купити товар, з 18 % до 20 %, чи збільшити кількість тих, хто купив цей товар уперше, з 10 % до 12 %, удруге – з 15 % до 17 % тощо.

Загальна оцінка комунікативної ефективності маркетингових зусиль підприємства може бути визначена через імідж підприємства, тобто, його образ в очах покупців і конкурентів. Цей образ не є застиглим, він змінюється у часі і просторі. Фахівці вважають, що на імідж підприємства впливають такі чинники: загальна відомість і репутація; інноваційність (сучасність); фінансова стабільність; престиж окремих товарів; політика на ринках продажу; рекламна політика; наявність фірмових магазинів, кваліфікація продавців; швидкість реагування на замовлення; своєчасність виконання замовлень.

Для визначення ефективності використання реклами найпростіше – це порівняти товарообіг (обсяги реалізації або виручку) до і після проведення рекламних заходів. Дані за декаду, місяць, квартал поточного року, коли товар рекламується, порівнюють з даними за ті періоди, коли рекламних заходів не застосовували. Показники зростання середньоденної реалізації (виручки) та додаткового прибутку проти витрат на рекламні заходи можуть певною мірою визначити ефективність реклами. Використовують також експериментальні методи визначення ефекту від рекламних заходів, коли проводиться тестування міст або регіонів щодо дій споживачів та їхньої поведінки під час проведення локальних рекламних заходів. Безпосередній вплив на ефективність реклами справляють такі чинники: товар, який рекламується; саме рекламне звернення та засоби інформації, що використовуються для поширення рекламних звернень.

Для визначення ефективності персонального продажу кожного торгового агента необхідно мати інформацію про фактичні обсяги продажу товарів цим торговцем і квоти продажу, доведені йому керівництвом, валові прибутки від його діяльності його витрати на кількість візитів тощо.

Найпростіше визначити ефективність маркетингових комунікацій можна, порівнюючи обсяг продажу товарів до проведення певних заходів комунікативного характеру і після такого проведення або підрахувавши додатковий прибуток, який сподівається отримати чи вже отримало підприємство завдяки заходам з маркетингових комунікацій.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ТА АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ

ПІДПРИЄМСТВА

Панич М.С., студ. 6 курсу ЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Устік Т.В.

У сучасних ринкових умовах зусилля роздрібних торговельних підприємств зосереджено на більш повному задоволенні попиту покупців та забезпеченні ефективної діяльності, яка значною мірою залежить від правильного, науково обґрунтованого формування асортиментної політики.

Товарна політика грає важливу роль в здійсненні комерційної і маркетингової діяльності підприємства на ринку. Вона визначає дії, направлені на забезпечення потреб покупців в товарах і послугах, а також на досягнення економічної ефективності підприємства при здійсненні закупівель і збуту продукції. Від того, наскільки правильно і своєчасно підприємство відреагує на зміни ринку, залежить ефективність його маркетингової діяльності. Маркетингова товарна політика впливає на особливості інших складових комплексу маркетингу підприємства і вимагає вирішення особливих проблем.

Керуючий персонал багатьох підприємств в Україні ще не зовсім розуміють всі переваги ефективної маркетингової товарної політики, і тому одним з напрямів економічного зростання підприємств є залучення уваги до даної проблеми.

Велику проблему на сьогоднішній день складає те, що переважно українські підприємства навіть ще не відчувають необхідність аналізу ціни споживання. Це відбувається внаслідок небажання виробників нести додаткові витрати на дослідження проблеми, а також привертати увагу споживачів. У сучасних умовах конкуренції ринок визначає необхідний йому асортимент, тому завданням підприємства є задовольнити попит краще і ефективніше, ніж конкуренти. При неоптимальній структурі асортименту відбувається зниження як потенційного, так і реального рівня прибутку, втрата конкурентних позицій на перспективних споживчих і товарних ринках і, як наслідок цього, спостерігається зниження економічної стійкості підприємства. Вплив асортиментної політики на споживчі переваги та кінцеві фінансові результати діяльності торговельних підприємств постійно тримають проблеми, пов'язані з формуванням товарного асортименту, у полі зору фахівців галузі.

Формування товарної політики і її коректування припускають наявність знання службою маркетингу свого ринку, очікувань і вимог покупців і тому подібне, а також чіткого уявлення про цілі, завдання і стратегію свого підприємства, його можливості і ресурси. Багато хто з українських підприємств не приділяє достатньої уваги формуванню своєї товарної політики або робить це безсистемно, звертаючи увагу на її окремі фрагменти (ті, що помітніше), допустимий, на товарний асортимент і лише.

Відсутність товарної політики зазвичай веде до втрати контролю над конкурентоспроможністю, порушенням в структурі того ж асортименту із-за чинників зовнішнього середовища, що виникають несподівано. Все це викликає перебої у виробництві, зниження рівня ефективності і результативності діяльності підприємства. Ухвалювані у відсутність товарної політики рішення зазвичай ґрунтуються, що характерний для російського менеджменту, на інтуїції керівників, а не на зважених розрахунках, орієнтованих на довготривалі інтереси. Але інтуїція хороша та виправдана тільки в тих випадках, коли вона підкріплюється вивіреними рішеннями. Такі процедури і правила відносно товарів, що випускаються підприємством, повинні припускатись його товарною політикою.

Формування і реалізація асортиментної політики особливо важливі за наявності свободи вибору сфери і напрямку діяльності. Для формування асортиментної політики необхідна інформація про характеристики сегментів ринків, товарів, купівельних переваг, динаміки цін, ці дані потрібні для визначення умов беззбиткової роботи і управління сукупним прибутком для оптимізації оподаткування, а також прогнозування можливих вкладень власних засобів компанії в розвиток бізнесу. У основі формування асортиментної політики підприємства лежить той факт, що кожен товар в асортименті в тому або іншому ступені робить вплив на фінансовий стан підприємства.

Маркетингова товарна політика торгових підприємств, в порівнянні з виробничими підприємствами, має особливості, обумовлені характеристиками торгового маркетингу, основна мета якого – доведення товару через торгову мережу до споживача і, тим самим, забезпечення надійної позиції товару на ринку. Проблема якості і конкурентоспроможності продукції носить в сучасному світі універсальний характер.

Товарна політика в системі комплексу заходів маркетингової діяльності займає основне місце, оскільки саме товар, його позиціонування, якість, асортиментний набір та ін. визначають конкурентні позиції фірми і успіх її діяльності в ринкових умовах.

Одним з напрямків покращання товарної політики підприємств є розробка зручної у використанні схеми, що дозволяє ефективно розподіляти велику кількість товарів по різних категоріях, забезпечує об'єктивність і прозорість даного процесу. З часом, безумовно, виникне потреба в модифікації товарної номенклатури, але в даний час використання цього інструменту допомагає успішно вирішувати важливі завдання і істотно економить час цілого ряду співробітників.

УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЙНИМ МЕХАНІЗМОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Цвинтарний Д.М., студ. 5 курсу ФЕІП, спец. "Менеджмент організацій і адміністрування"
Науковий керівник: к.е.н., Лищенко М.О.

Формування соціально орієнтованої ринкової економіки та активна інтеграція України в європейський економічний простір потребує пошуку новітніх підходів до ефективного використання та відтворення трудового потенціалу сільського господарства. Сучасні умови аграрного господарювання відкривають перспективи створення адаптованої до світових вимог системи мотивації персоналу. Водночас процес реформування аграрного сектора економіки супроводжувався негативними явищами у сфері організації та оплати праці персоналу сільськогосподарських підприємств. Це призвело до поглиблення проблем безробіття працездатного населення, зокрема, до зниження вартості робочої сили, посилення диференціації оплати праці між різними категоріями працівників, втрати їх кваліфікаційного рівня, скорочення сукупних доходів зайнятих у сільському господарстві. Внаслідок цього відбулася зміна пріоритетів у мотивації трудової діяльності й джерелах формування доходів, втрачено зв'язок між мотивуванням та отриманням кінцевого результату. Резерви зростання оплати праці персоналу сільськогосподарських підприємств, а також обмеженість імплементації засобів мотивації значно відстають від інших галузей національної економіки та розвинених країн світу, що негативно відбивається на якості життя і добробуті сільського населення.

Вивченню природи мотивації праці, формуванню дієвої системи спонукання працівників до ефективної праці присвячено багато робіт, зокрема вітчизняних вчених – О.А. Бугуцького, В.С. Дієсперова, А.М. Колота, Й.С. Завадського, Г.А. Дмитренка, А.А. Афоніна, Г.І. Купалової, Л.І. Михайлової, І.В. Шепеля та інших; серед зарубіжних – М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоурі та інших.

Мотиваційний механізм представляє собою механізм реалізації праці, тобто це комплексний цілісний інструментарій по перетворенню мотиваційного потенціалу в мотивацію реальності. Мотиваційний механізм реалізує, перетворює набір факторів, принципів, стимулів, мотивів, ціннісних орієнтацій, сподівань, поведінкових реакцій із лінійного дискретного значення у замкнутий постійно повторювальний процес. Стосовно економічної мотивації, мотиваційний механізм представляє собою економічний механізм реалізації і відтворення єдності соціально-економічних функцій праці: як засобу до життя, функціонуючому на кожній стадії своєї завершеності в певній системі макро- і мікроекономічних координат. Окрім того, мотиваційний механізм є своєрідною силою мотивації, точніше він забезпечує умови самостимулювання, перетворює мотивацію із можливості у реальність.

Виробнича діяльність сільськогосподарських підприємств залежить від багатьох факторів, а саме – організації виробництва, його забезпеченості матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами, рівня управління і планування, наявності невирішених проблем тощо. Слід враховувати і той факт, що будь-яке підприємство може скористатися сприятливим впливом зовнішнього середовища лише тоді, коли господарський механізм буде налаштований на його сприйняття. В умовах проведення аграрної реформи сільськогосподарським підприємствам особливо слід брати до уваги ту незаперечну істину, що поліпшення (чи погіршення) результатів їхньої виробничої діяльності залежить від ступеня зрілості економічних відносин між галузями в самому підприємстві та мотивації працівників, між сферами і галузями АПК, а також від зв'язку з іншими сферами національного господарства. Тому, беручи до уваги вищесказане та власні дослідження автора, доцільно висвітлити деякі аспекти діяльності Білопільської філії ДП "Укрліктрави". У користуванні господарства налічується 3750 га земельних угідь, з них ріллі – 2730 га. В структурі посівних площ 50% займають зернові, 15-20% - лікарські, до 30% - кормові культури. На підприємстві працює більше 250 чоловік. Середньомісячна зарплата 1 працюючого на початок 2015 році – 2800 грн., що є дещо більша за середній показник заробітної плати найманих працівників галузі сільського господарства Сумської області за січень 2015 року, який становить 2522 грн. Колектив господарства неодноразово відзначався Дипломами всеукраїнського конкурсу «Суспільне визнання», Головного управління пенсійного фонду України «Почесний страхувальник 2007 року» та багатьма іншими винагородами.

Механізм мотивації результатів діяльності можна визначити як процес складної взаємодії об'єктивних і суб'єктивних чинників виробництва, в результаті якого формується комплекс внутрішніх взаємопов'язаних між собою спонукань трудової діяльності працівників, що відображені сукупністю їхніх потреб, інтересів, ціннісних орієнтацій. Сутність механізму мотивації результатів діяльності визначається комплексом соціально-економічних умов, що забезпечують залучення людини до системи виробничих відносин як суб'єкта праці і як суб'єкта відносин власності.

Отже, реалізація такого механізму за сучасних умов досить важлива. В агропромисловому секторі працює багато талановитих працівників, що мають високий інтелектуальний і освітній рівень розвитку, широкі можливості. Їх потенційні можливості підприємництва можуть бути найбільш повно використані при наявності відповідних організаційних і конкурентних умов, що в свою чергу сприяє розвитку творчого мислення і підвищенню задоволеності роботою. Чим більша значимість цілей, котрі ставить перед собою конкуруючий працівник, тим більшим є бажання працювати і нести відповідальність.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Білан М.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: ст. викл. Баранік О.О.

В умовах ринкової економіки діяльність суб'єктів господарювання-юридичних осіб спрямована насамперед на отримання позитивного фінансового результату (прибутку) як джерела формування фінансових ресурсів та основи їх сталого розвитку. Отримання суб'єктами господарювання негативного фінансового результату (збитку) свідчить, зокрема, про прорахунки управлінського персоналу в прийнятті рішень щодо забезпечення ефективної діяльності підприємства. Проблема організації вискооефективної системи обліку та аналізу витрат і доходів, визначення прибутку (збитку), яка буде сприяти надходженню та обробці якісної інформації для потреб управління, постає досить гостро.

В діяльності підприємства правильно і раціонально налагоджена організація обліку забезпечує формування інформації про стан активів, власного капіталу, зобов'язань та результатів проведення фінансово – господарських операцій за певний період. Проблему формування фінансових результатів підприємства досліджували у працях відомих вітчизняних вчених, зокрема М.Т.Білухи, Ф.Ф. Бутинця, В.В.Сопка, Л.М. Кіндрацької, Є.В. Мниха, М.Г. Чумаченка, В.О. Шевчука. Їх дослідження ґрунтуються на засадах ринкових відносин. Щодо останніх вивчень фінансових результатів підприємств можна звернути увагу на праці таких науковців як Гаращенко О.В., Лебедзевич Я.В., Червінька С.Л., Янчева Л.М. та ін.. Предметом вивчення Червіньської С.Л., Гаращенко О.В., Шари Є.Ю. є облік і аналіз формування фінансових результатів підприємства, Лебедзевич Я.В. вивчав їх контроль в системі обліку.

Інформація про фінансові результати формується в межах системи організації обліку яка включає такі основні підсистеми: управлінський, фінансовий та оперативний. Оперативний облік забезпечує первинне оформлення господарських операцій щодо виникнення доходів і витрат для подальшого відображення в регістрах обліку. Управлінська підсистема забезпечує визначення результату від основної діяльності підприємства (виробництво і реалізація продукції). Беручи до уваги, те що даний результат формує найбільшу питому вагу загального чистого прибутку (збитку) можна вважати доцільним виокремлювати результати основної діяльності окремим субрахунком та статтею у звітній формі діяльності підприємства та формувати внутрішньогосподарський звіт про фінансові результати, що може надати наступні переваги:

- можливість проаналізувати неефективні види продукції та визначити причини;
- забезпечення аналітичного відділу вже згрупованою інформацією про фінансові результати від окремих видів діяльності

Також для належної організації обліку фінансових результатів на підприємстві повинна бути розроблена така облікова політика, яка б висвітлювала всі основи необхідні положення щодо його складових. Так як основною складовою фінансових результатів є доходи і витрати, тому наказ про облікову політику перш за все повинен містити необхідну інформацію, що до даних об'єктів обліку.

Тому, в наказі про облікову політику щодо доходів та витрат слід зазначити наступне:

- 1.Об'єкти обліку доходів та витрат ;
- 2.Склад, доходів та витрат, що формують собівартість продукції, та порядок їх визначення;
- 3.Методи оцінки доходів та витрат;
- 4.Метод обліку витрат на виробництво (в розрізі постійних та змінних витрат);
- 5.Порядок обліку та розподілу загальновиробничих витрат;
- 6.Методи оцінки використаних робіт при розрахунках із замовниками за повністю готовий об'єкт або поетапно виконані роботи;
- 7.Метод розподілу витрат виробництва продукції на її реалізовану частину;
- 8.Склад витрат майбутніх періодів та порядок їх списання на витрати виробництва.

Також, важлива роль в організації обліку фінансових результатів належить реєстрації господарських операцій доходів чи витрат на рахунках бухгалтерського обліку. Для цього необхідно в додатку до наказу про облікову політику створити робочий план рахунків, у якому будуть передбачені усі нюанси щодо класифікації, узагальнення та відповідність доходів та витрат, а також фінансових результатів, крім цього сприятиме раціональній та ефективній організації обліку фінансових результатів діяльності підприємства.

Отже, можна зробити висновок, що з метою отримання ефективної організації обліку фінансових результатів діяльності підприємства потрібно чітко визначити в Наказі про облікову політику об'єкти доходів та витрат, їх залежність та інше. А також в додатку до Наказу про облікову політику розробити робочий план рахунків відповідно до специфіки підприємства. Фінансові результати є найважливішим аспектом діяльності підприємства тому їх облік дозволяє розкривати причини досягнутих і не досягнутих успіхів, приймати рішення, що сприяють усуненню недоліків у діяльності підприємства. Тому необхідно ретельно проводити організацію обліку фінансових результатів.

СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Биховець Л.М., студ. 5 курсу ЕіМ. спец. «Облік і аудит».
Науковий керівник: к.е.н., доцент Гаркуша С.А.

Одним із найважливіших елементів організації виробництва є оплата праці, яка виражає головний і безпосередній інтерес найманих працівників, роботодавців, держави. Пошук взаємовигідного механізму реалізації та збереження інтересів вказаного тристороннього партнерства є однією з основних умов розвитку економіки і є предметом функції управління працею та оплатою, узгодження номінальної заробітної плати з реальною.

Оплата праці - це будь-який заробіток, обчислений, як правило, у грошовому виразі, що його за трудовим договором власник або вповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги.

Сутність заробітної плати виявляється у функціях, які вона виконує в процесі суспільного відтворення. Виходячи з комплексного розуміння сутності заробітної плати, з'ясуємо значення притаманних їй функцій. Винятково важлива роль заробітної плати в механізмі функціонування ринкової економіки зумовлена тим, що вона має виконувати багато функцій (серед вчених-економістів немає єдиної думки щодо їх кількості).

В сукупності принципи і підходи до організації праці створюють певні систему. Під системою оплати праці розуміють спосіб розрахунків розміру винагороди відповідно до затрат і результатів, її вибір залежить від особливостей організації, технологічного процесу, форм організації праці, вимог щодо якості продукції або роботи, стану нормування праці і облік її затрат. Оплату праці можна організувати за тарифною чи безтарифною системою.

Тарифна система оплати праці характеризується поелементним підходом до оцінки трудового вкладу працівника, для чого встановлюються як сукупність норм праці (виробіток, кількості обслуговування, якість), так сукупності норм оплати (погодинні, денні тарифні ставки, схеми посадових окладів або штатний розклад, розцінки, шкали заохочування, доплати, гарантійні компенсаційні виплати).

Тарифна система включає: розміри ставок заробітної плати; форми оплати праці; порядок виплати заробітної плати; різні нормативи з праці.

Основою для організації системи оплати праці на базі тарифних ставок і окладів є мінімальна заробітна плата, що встановлюється Урядом України. На її основі розраховується розмір тарифної ставки для першого розряду. Працівникові згідно із Законом України «Про оплату праці» не можна платити менше мінімального рівня.

До безтарифної системи оплати праці відноситься колективна оплата за кінцевим результатом; комісійна оплата; оплата праці, що ґрунтується на «плаваючих» коефіцієнтах.

Від системи оплати праці, розміри тарифних ставок, окладів, премій, інших виплат, а також співвідношення їх розміру визначаються організацією самостійно з врахуванням найкращого в даних умовах стимулюючого ефекту, значимості професії, потреби в спеціалістах і фіксуються в колективних договорах та інших локальних нормативних документах. Організація оплати праці здійснюється на підставі: законодавчих та нормативних актів; Генеральної угоди на державному рівні; галузевих, регіональних угод; колективних договорів.

Суб'єктами організації оплати праці є: органи державної влади та місцевого самоврядування; власники, об'єднання професійних спілок або їх представницькі органи; працівники.

Під системою оплати праці слід розуміти чинний на підприємстві організаційно-економічний механізм взаємозв'язку між показниками, що характеризують міру (норму) праці й міру його оплати відповідно до практично досягнутих результатів праці (відносно норми), тарифних умов оплати праці та погодженою між працівником і роботодавцем ціною послуг робочої сили. Система оплати праці, що використовується на підприємстві, є, з одного боку, з'єднувальною ланкою між нормуванням праці і тарифною системою, а з іншого, - засобом для досягнення певних якісних і кількісних показників. Це елемент організації заробітної плати є інтегрованим способом встановлення залежності заробітної плати від кількості, якості праці та її результатів. У межах тарифної системи оплати праці, залежно від того, який основний показник застосовується для визначення міри праці, всі системи заробітної плати поділяються на дві великі групи, що називаються формами заробітної плати.

Діючи на підприємстві система оплати має сприяти реалізації інтересів роботодавця і працівників. В інтересах першого система оплати праці має сприяти досягненню запланованих показників - випуск необхідної кількості продукції у визначені терміни, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції на основі її якості та зниженні витрат у розрахунку на одиницю продукції. В інтересах працівника система оплати праці має сприяти підвищенню матеріального достатку, залежно від трудового внеску, реалізації наявних здібностей, досягнення самореалізації як особистості. Залежно від того, наскільки достатньо чинні системи оплати праці забезпечують одночасно реалізацію інтересів роботодавців і найманих працівників, їх можна розподілити на заохочувальні, гарантуючі та регламентовано-примусові.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ

Близнюк Н.С., студ. 4 курсу ФЕiМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н. Славкова О.П.

Після переходу економіки України до ринкових відносин, значного розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності стає важливим вчасний, якісний та правдивий аналіз фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості а також пошуку резервів збільшення і зміцнення фінансової стабільності.

Великого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств за виникнення різних форм власності, оскільки керівник повинен бути зацікавленим у потенційних можливостях підвищення прибутку (доходу) підприємства, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства.

Фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства. Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статичі за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів. Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства. Завдання зміцнення фінансового стану підприємства покладено на бухгалтерський облік.

Інформацію про фінансовий стан підприємства надають фінансові результати, які згідно із національними стандартами відображаються у фінансових звітах.

Основними складовими частин фінансового результату є дохід і витрати. Фінансові результати поточного звітного періоду формуються на окремих субрахунках рахунку 79 «Фінансові результати». По кредиту рахунку 79 "Фінансові результати" на підставі довідок та розрахунків бухгалтерії відображаються суми в порядку закриття рахунків обліку доходів, по дебету - суми в порядку закриття рахунків обліку витрат, а також належна сума нарахованого податку на прибуток.

Сальдо рахунку при його закритті списується на рахунок 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)", на якому і формуються фінансові результати від усіх видів діяльності підприємства за звітний період (основної діяльності, фінансових операцій та надзвичайних подій).

Бухгалтерський облік фінансових результатів ведеться щодо результатів від кожного виду діяльності, для яких відкривається відповідний субрахунок.

Рахунок 79 "Фінансові результати", як і більшість синтетичних рахунків, має субрахунки:

791 "Результат основної діяльності"

792 "Результат фінансових операцій"

793 "Результат іншої звичайної діяльності"

794 "Результат надзвичайних подій".

У результаті фінансового аналізу менеджер одержує певну кількість основних, найбільш інформативних параметрів, які дають об'єктивну та точну картину фінансового стану підприємства. Розподіл аналізу на фінансовий та управлінський зумовлений розподілом системи бухгалтерського обліку, яка склалася на практиці, на фінансовий та управлінський облік.

Предметом фінансового аналізу підприємства є його фінансові ресурси, їх формування та використання. Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства – об'єктивної його оцінки та виявлення на цій основі потенційних можливостей підвищення ефективності формування й використання фінансових ресурсів - можуть застосовуватися різні методи аналізу.

Методи фінансового аналізу – це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства. У ході аналізу фінансового стану підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

Отже, оцінка фінансового стану є важливим етапом у діяльності підприємства через постійне вдосконалення роботи за ринкових відносин, самофінансування а також потребу в покращенні використання фінансових ресурсів і пошуку резервів зміцнення фінансової та економічної стабільності підприємства.

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-ЗВІТНИХ РЕГІСТРІВ В АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ (НА ПРИКЛАДІ 1С:ПІДПРИЄМСТВО)

Бондаренко К.В., студ. 3 курсу, спец. «Бухгалтерський облік» коледжу СНАУ
Науковий керівник: викладач облікових дисциплін Покутня Н.О.

Одним з етапів облікового-звітнього процесу є систематизація та накопичення інформації про факти господарських операцій в реєстрах бухгалтерського обліку.

Регістри бухгалтерського обліку займають проміжне положення між первинними обліковими документами та бухгалтерською (фінансовою) звітністю. Основні функції реєстрів бухгалтерського обліку: узагальнення інформації про факти господарських операцій; аналіз господарської діяльності підприємства; контроль облікового процесу. Склад облікових реєстрів, їх форму, порядок і послідовність заповнення, техніку взаємного звіряння визначає форма бухгалтерського обліку.

При автоматизованій формі бухгалтерського обліку, бухгалтер звільняється від трудомісткої роботи перевірки правильності перенесення цих первинних облікових документів в реєстри й може концентруватись на інших функціях. Таким чином, це посилює аналітичну та контрольну функцію реєстрів бухгалтерського обліку.

Якщо підприємство для ведення бухгалтерського обліку використовує автоматизовану інформаційну систему, то немає необхідності розробляти власні форми реєстрів, оскільки в кожен програму включений певний набір різних звітів, які використовують в якості реєстрів бухгалтерського обліку. Доцільно в наказі про облікову політику вказати, що бухгалтерський облік ведеться з використанням певної бухгалтерської інформаційної програми, і відповідно застосовуються форми реєстрів бухгалтерського обліку, передбачені в ній.

У «1С:Підприємство» реєстри бухгалтерського обліку формуються як звіти двох видів: стандартні звіти, які відбивають бухгалтерські підсумки по рахунках, субрахунках і об'єктах аналітичного обліку; спеціалізовані звіти, які представляють специфічну інформацію різних розділів бухгалтерського обліку (наприклад, касова книга, відомість нарахування амортизації основних засобів, довідки-розрахунки та ін.).

Стандартні звіти можна поділити на зведені та детальні. При побудові зведених звітів використовуються бухгалтерські підсумки. Навіть якщо діапазон виведення підсумків не кратний місяцю, використання підсумкових даних значно прискорює роботу програми. Працюючи з програмою, слід пам'ятати золоте правило: рухатися від загального до детального.

Найбільший інтерес представляє формування та використання стандартних звітів, оскільки саме ці звіти є універсальними, їх можна використати для отримання підсумкової інформації по будь-якому рахунку, субрахунку та об'єкту аналітичного обліку (субконто).

Автоматизована форма бухгалтерського обліку має особливості в технології формування реєстрів бухгалтерського обліку:

- формування реєстрів бухгалтерського обліку в довільній послідовності за рахунок можливості багатократного перерахунку даних;

- будь-які реєстри можуть бути сформовані за запитом бухгалтера у будь-який момент часу за довільний період;

- при формуванні облікових реєстрів можна вибрати спосіб угруповання даних (по днях, місяцях, фактах господарського життя і так далі);

- можливість довільного відбору даних, що включаються в реєстр, (наприклад, оборотно-сальдова відомість по одному рахунку, по одному об'єкту аналітичного обліку);

- зміна форми і структури облікових реєстрів – інформаційна система обліку має власну структуру облікових реєстрів; при роботі зі звітами програма дозволяє створити звіти нижчого рівня деталізації показників, які «розкривають» показники попереднього рівня. Також, при необхідності, можна відкоригувати відповідні проведення. Таким чином, гнучка технологія їх формування дозволяє змінити склад показників, що включаються і зовнішній вигляд звіту.

Завдяки своїм особливостям стандартні звіти – зручний інструмент аналізу інформації про діяльність підприємства та пошуку помилок. Автоматизоване формування оперативної звітності забезпечує щоденний контроль за господарськими операціями підприємства. При використанні стандартних звітів для аналізу облікових даних і контролю облікового процесу необхідно правильно вибрати вид стандартного звіту.

Отже, можна зробити наступні висновки: реєстри бухгалтерського обліку, сформовані в інформаційних системах обліку, відповідають усім вимогам українського законодавства; підприємство, використовуючи інформаційні системи, може не розробляти власні форми реєстрів, а затвердити в наказі про облікову політику форми використовуваних реєстрів; застосування автоматизованих реєстрів бухгалтерського обліку дає широкі можливості для аналізу діяльності підприємства і контролю облікового процесу; автоматизовані реєстри бухгалтерського обліку розширюють загальноприйнятую класифікацію, оскільки один і той же вид звіту, налагоджений для формування різними способами, класифікується також по-різному.

ДО ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ДОКУМЕНТУВАННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Вовк В.О., студ. 4 курсу ФЕiМ, спец. «Облік і аудит».
Науковий керівник: ст. викладач Баранік О.О.

Правильна і раціональна організація бухгалтерського обліку основних засобів має велике значення для забезпечення об'єктивного відображення на бухгалтерських рахунках надходження основних засобів за первісною (справедливою) вартістю, а також для одержання необхідних даних для розкриття інформації про основні засоби в Примітках до фінансової звітності підприємства.

Аналізуючи нормативну базу обліку основних засобів, що склалася, можна виділити такі основні проблеми:

- необхідність уточнення визначення основних засобів, їх класифікації у фінансовому та податковому обліку;
- необхідність удосконалення методики оцінки та переоцінки основних засобів та її відображення в обліку за реальною вартістю;
- удосконалення формування вартості основних засобів, з метою встановлення єдиних вимог у фінансовому та податковому обліку;
- поліпшення документального оформлення операцій з основними засобами;
- удосконалення оподаткування внесків до статутного капіталу основних засобів, обліку основних засобів за умови зміни системи оподаткування, а також обліку основних засобів у суб'єктів підприємництва малого бізнесу;
- удосконалення обліку витрат на ремонт основних засобів;
- удосконалення методів амортизації основних засобів та ін.

Щодо вдосконалення документального оформлення операцій з основними засобами, то в даний час первинна облікова інформація про наявність, склад, рух, капітальний ремонт і інші операції, здійснювані над основними засобами, відображається в чисельних і спеціалізованих регістрах, постійні реквізити яких є поточними. Це не сприяє якісному обліку, збільшує трудомісткість обробки і відображення інформації, створює певні труднощі у формуванні документообігу і забезпеченні необхідними видами бланків. Таким чином, беремо за основу для реконструювання необхідної форми інвентарної картки-акта обліку основних засобів форму ОЗ-6 «інвентарну картку обліку основних засобів» і зіставивши її з формою ОЗ-1 «Актом прийому-передачі основних засобів», побачимо, що в формі ОЗ-6 відсутнє лише відображення інформації про результати висновків приймально-здавальної комісії і підписи її членів. Про це говорить сам факт складання акта, засвідченого підписами членів комісії (при невідповідності технічним вимогам об'єкт прийманню не підлягає, в цьому випадку складається приймальний чи комерційний акт). Отже, будь-яка додаткова інформація по цьому факту не є необхідною. Тому доповнення форми ОЗ-6 підписами членів комісії дозволить скоротити форму ОЗ-1. Доповнення форми ОЗ-6 підписами особи що здає і отримує при внутрішньогосподарському переміщенні, підписами ліквідаційної комісії і відображення розрахунку результатів ліквідації об'єкта дозволить спростити форму ОЗ-3 «Акт на списання основних засобів». Далі доповнивши отриману конструкцію нової форми даними про введення до складу основних засобів, про трансформацію первісної вартості інвентарного об'єкта в заключну вартість, ми отримуємо компактну конструкцію практично універсальної форми «Інвентарної картки-акта обліку основних засобів (універсальної)». Вона дозволяє одночасно вести облік стану об'єкта і документувати його рух, починаючи з введення до складу основних засобів і закінчуючи вибуттям (ліквідацією).

Крім вище зазначеного вважаємо, що використання однієї інвентарної картки для обліку декількох, навіть однакових об'єктів, що використовуються в одному структурному підрозділі є недоцільним. Це зумовлено тим, що основні засоби – технічно складні об'єкти, тому не завжди при їх прийманні можна виявити непомітні дефекти, які виявляють при використанні окремих об'єктів і призводять до їх списання із відповідними відмітками в інвентарних картках. У них також зазначаються перманентні зміни характеристик основних засобів, після проведених ремонтів, реконструкції та модернізації, що може призвести до плутанини, неправильного визначення вартості кожного об'єкта та вплине як на нарахування амортизації, так і результати їх продажу чи ліквідації, тому для кожного об'єкта необхідно відкривати окрему інвентарну картку.

Серед напрямів вдосконалення процесів документування і підготовки первинної інформації з обліку основних засобів є:

- засоби, які забезпечують вдосконалення методів і способів традиційного документування та підготовки такої інформації;
- засоби, що передбачають зміни традиційного порядку документування і підготовки первинної інформації;
- способи обліку, які дають змогу формувати первинну інформацію на основі стандартних штрихів, що характеризують якісні і кількісні характеристики функціонуючих об'єктів;
- способи автоматизованого формування сигналів про зміни стану функціонування виробництва.

СУТНІСТЬ І ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Воробйов Р.О., студ. 2м курсу ЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н. доц. Гаркуша С.А.

На етапі розвитку продуктивних сил основні засоби залишаються головним фактором виробництва. Від рівня технічної озброєності залежить якість продукції, продуктивність праці, рентабельність підприємства. Це вимагає постійного контролю за ефективністю використання основних засобів для потреб управління виробничою діяльністю. А безпосередньо, існування динамічних ринкових перетворень економічних взаємовідносин суб'єктів господарювання вимагають чіткого обліку основних засобів і адекватного їх відображення у фінансовій звітності підприємства.

Основні засоби сільського господарства є однією із складових виробничого потенціалу, як галузі, так і народного господарства держави. В останні роки через обмеженість фінансових ресурсів спостерігаються негативні тенденції у відтворенні основних засобів аграрного сектора. Водночас поінформованість про наявність основних засобів та постійний контроль за їх ефективним використанням мають велике значення для управління виробничою діяльністю кожного підприємства. На сьогоднішній день основні засоби функціонують у виробничих та невиробничих сферах різних підприємств. Вимоги постійного контролю за наявністю та рухом основних засобів є заставою ефективності управління виробничою чи невиробничою сферами діяльності. Останнім часом існує низка проблем, які негативно впливають на процес управління діяльністю підприємства, знижуючи ефективність використання основних засобів.

Одним з таких питань є проблема складності оцінки основних засобів, яка полягає у виборі вартості, за якою слід їх вимірювати. Традиційним і найбільш методично розробленим способом оцінки в національній обліковій практиці є відображення основних засобів за первісною вартістю, яка складається з фактичних витрат на їх виробництво і придбання.

Проте при оцінці основних засобів в умовах інфляційних процесів, застосування первісної вартості може привести до негативних наслідків. Навіть за умов незмінних цін, потенціал основних засобів не є незмінним, оскільки скорочується строк їх служби, вони стають морально застарілими.

Основні засоби, які придбані в різний час і мають однакові характеристики, матимуть різну вартість. А проведення постійних переоцінок збільшує витрати підприємства, що впливає на його фінансовий результат.

Однією з важливих проблем, що стоять перед системою управління сільськогосподарським підприємством є створення на підприємстві дієвої системи управління його майном. Ефективність такої системи напряму визначається якістю інформації, що використовується для управління. Тому, одним з найважливіших завдань, що має ставитися при побудові системи ефективного та раціонального використання майна підприємств є формування на підприємстві достовірної інформації про рівень забезпеченості та ефективність використання основних засобів.

Для більш повного використання на практиці резервів із збільшення виробництва сільськогосподарської продукції необхідно активізувати можливості бухгалтерського обліку основних засобів, який повинен забезпечити: контроль за збереженням основних засобів і раціональним їх використанням; правильне документальне оформлення і своєчасне відображення відповідно в реєстрах надходження основних засобів, їх внутрішньогосподарського переміщення, вибуття, безкоштовної передачі, реалізації або ліквідації, передачі міжгосподарським підприємствам у порядку пайових внесків; своєчасне і точне обчислення і відображення зносу основних засобів; точне визначення результатів від ліквідації основних засобів, а також втрат від списання не повністю амортизованих об'єктів; точний розрахунок і забезпечення даних про середньорічну вартість виробничих основних засобів сільськогосподарського призначення, необхідних для обчислення окремих економічних показників; дійовий контроль витрат по підтриманню основних засобів у працездатному стані.

Бухгалтерський облік основних засобів потребує удосконалення в методико-організаційних аспектах, а також узгодженості законодавчо-нормативних документів. Крім того, у П(С)БО 7 наявні істотні розбіжності із міжнародними стандартами. Тому запропоновані шляхи удосконалення нормативної бази бухгалтерського обліку основних засобів дозволять гармонізувати вітчизняний облік з міжнародними стандартами та зменшити невідповідності й проблемні питання обліку основних засобів.

Узагальнюючи проведені дослідження можна зробити висновок, що пріоритетними завданнями обліку основних засобів є: правильне документальне оформлення та своєчасне відображення в реєстрах обліку надходження, внутрішнього переміщення й вибуття об'єктів основних засобів; контроль за збереженням основних засобів; контроль за витратами на ремонт основних засобів, а також за ефективністю використання основних засобів; правильне обчислення та відображення в обліку сум амортизації; отримання документально обґрунтованих даних про наявність та рух основних засобів за місцями їх експлуатації, а також у розрізі осіб, відповідальних за її збереження; виявлення результатів від реалізації об'єктів основних засобів або іншого їх вибуття.

ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ПАЛИВНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

Гаркуша К.С., студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Полятикіна Л.І.

На сьогоднішній день, кожне сільськогосподарське підприємство у виробничому процесі використовує багато техніки як найманої так і власної. Тому, питання автоматизації обліку паливно-мастильних матеріалів на підприємствах щодня набуває актуальності. Облік паливно-мастильних матеріалів в умовах автоматизації, регламентується діючими законодавчими актами, зокрема, ЗУ «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та П(с)БО 9 «Запаси», Наказом «Про облікову політику підприємства» та внутрішніми стандартами підприємств.

Питанням обліку паливо-мастильних матеріалів, зокрема, та обліку запасів загалом, займалися такі дослідники: Ф.Ф. Бутинець, П.С. Безруких, С.Ф. Голова, В.І. Єфименко, А.М. Коваленко, В.М. Костюченко, М.В. Кужельний, В.М. Мурашко, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Л.І. Слісарчук, Н.М. Ткаченко, Е.Бріттон, К. Ватерсон, І. А. Бланк, І.А. Бондарев, Г. Мус, Р. Ханшманн, Річард Д. Інвін, В. Дж. Стівенсон, Р. З. Чейз, Н. Дж. Евілайн, Р.Ф. Якобс та інші.

Автоматизація обліку палива сприяє пришвидшенню отримання облікової інформації. Передові підприємства, на сьогодні, в більшій своїй частині використовуються програмне забезпечення «1С: Підприємство 8.2», яка містить спеціалізовані форми для обліку руху палива. Розглянемо більш детально особливості автоматизації первинного обліку палива.

Сьогодні, для організації первинного обліку палива використовуються технології GPS моніторингу, яка дозволяє не тільки контролювати місце знаходження тракторів, але й витрати пального в їх баках. Для цього, в бак трактора встановлюються спеціальні пристрої – датчики рівня палива (ДРП), які вимірюють залишок пального. Слід додати, що ДРП припускають суттєву помилку, яка складає до 3%, що не дає абсолютно точної інформації для обліку. Далі, за допомогою супутникового GPS зв'язку інформація передається до спеціалізованого програмного забезпечення – Книги Нарядів Онлайн (КНО).

Наступним етапом формування первинної облікової інформації є перевірка оператором КНО правильності даних GPS та подорожніх листів. Далі первинні документи передаються для обробки та занесення даних в 1С до бухгалтерії підприємства. Бухгалтер в свою чергу, перевіряє імпортовані дані: марку та державний номер трактора, прізвище, ім'я та по батькові тракториста та вносить дані подорожнього листа в програму: час роботи, залишок пального на початок, кількість заправленого в бак, витрата, показники GPS (мотолічильника) до виїзду трактора і після завершення робіт.

Зворотній бік подорожнього листа трактора містить інформацію про операції, які виконував той чи інший трактор: під урожай якого року було проведено операцію, вид операції, рахунок, на який будуть віднесені витрати, субрахунок (рослинництво, тваринництво, кормовиробництво і т.д.), кількість відпрацьованих годин, обсяг виконаних робіт, відомості про нарахування заробітної плати, доплати за несприятливі умови праці, норми витрати палива та його фактичну витрату. Порівнюючи фактичну витрату палива з витратою палива нормативною, можна зробити висновок чи є перевитрата палива, або навпаки, її економія. Якщо є значна перевитрата палива, то дана інформація передається до економічного відділу для подальшого виявлення причин.

Внесення первинних даних до бази програмного забезпечення «1С:Підприємство» є суттєвим позитивним моментом в процесі роботи облікового апарату, оскільки з використанням новітніх технологій в обліку значно полегшується робота обліковців та зменшуються затрати часу на обробку первинної інформації. Основним регістром синтетичного обліку при застосуванні вищезазначеного програмного забезпечення є оборотно-сальдова відомість по рахунку 203 «Паливо». За даними оборотно-сальдової відомості, сформованої в автоматичному режимі програмного забезпечення можемо прослідкувати рух палива та мастильних матеріалів як в цілому по рахунку 203, так і по окремим його статтям.

Аналітичний облік в програмі здійснюється за допомогою формування Картки рахунку, вона більш детально розкриває інформацію по рух паливо-мастильних матеріалів на конкретну дату. Ще однією перевагою автоматизованої форми обліку з використанням 1С є можливість швидкого переходу від регістрів синтетичного обліку до регістрів аналітичного обліку, з регістрів аналітичного обліку – до первинної документації. Наприклад, щоб перейти з оборотно-сальдової відомості по рахунку 203 слід лише подвійним клацанням миші натиснути на числі, яке нас цікавить, таким чином, ми перейдемо до Картки рахунку, щоб перейти до подорожнього листа слід виконати аналогічні дії з Карткою рахунку.

Отже, автоматизація обліку паливо-мастильних матеріалів на підприємствах України на сьогоднішній день, відіграє важливу роль. Вона є основним інструментом для прискорення роботи облікового апарату підприємства в цілому. Але, наскільки б не була автоматизована дана ділянка обліку, вона потребує подальшого розвитку та покращення, оскільки на сьогодні, немає абсолютно точних приладів GPS навігації для відслідковування роботи машинно-тракторного парку та існує суттєвий ризик збоїв GPS при передачі даних до КНО, як до першої ділянки первинного обліку.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Деменко А. В., студ. 6 курсу ФЕiМ, спец. „Облік і аудит”
Науковий керівник: доц. Л.І. Полятикіна

Виробничо-господарська діяльність підприємств забезпечується не тільки за рахунок використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, але і за рахунок необоротних активів. В реаліях сучасного бізнесу користувачі прагнуть отримувати обґрунтовану та якісну інформацію про їх стан та використання. Дана інформація дозволяє підприємству виявити шляхи і резерви підвищення ефективності використання необоротних активів, а також вчасно виявити і виправити негативні відхилення, які можуть спричинити серйозні наслідки для успішної діяльності підприємства.

На сьогоднішній день проблеми автоматизації обліку необоротних активів, їх зносу та амортизації вирішуються не зовсім задовільно. Звичайно, для невеликих підприємств з невеликою кількістю необоротних активів ця проблема не є настільки актуальною. Тому важливим є вирішення питання пристосування сучасної системи обліку необоротних активів на підприємствах до вимог оптимізації оперативності та достовірності надання інформації, що можливо здійснити шляхом впровадження і розвитку сучасних інформаційних систем в обліковий процес.

Особливості обліку необоротних активів в інформаційних системах досліджувались такими вітчизняними вченими як, Бутинець Ф.Ф., Береза А.М., Голов С.Ф., Дарманська Г.О., Демяненко М.Я., Іваненкова С.В., Карабаза І.А., Клименко О.В., Лень В.С. Нашкєрська В.В., Писарєвська Т.А. Сопко Н.Г., Терещенко Л.О. Ткаченко Н.М., Шипунова О.В. та ін.

Полегшити ведення бухгалтерського обліку, а в тому числі і обліку активів, можливо при застосуванні комп'ютерних програм („1С:Підприємство”, „Галактика”, „Парус-Підприємство”, „Дебет+”, та ін), що надають такі можливості, як створення інвентарної картотеки основних засобів; ведення первинної документації, нарахування зносу, переоцінка об'єктів необоротних активів; облік витрат на утримання і поліпшення даного об'єкту обліку; формування окремих звітних форм з обліку необоротних активів. Але дані програми не дають можливості для обліку оренди необоротних активів, тому автоматизація облікового процесу повинна враховувати специфіку орендних операцій і враховувати такі елементи, як оформлення договорів оренди, розрахунок орендних платежів, контроль за станом розрахунків з контрагентами.

Найбільш оптимальною з точки зору можливості її модифікації є програма „1С: Підприємство”, в якій можна автоматизувати всі необхідні ділянки обліку операцій за допомогою конфігуратора. На сьогоднішній день найбільш актуальною версією платформи „1С: Підприємство” є версія 8.1. Вона призначена для автоматизації бухгалтерського і податкового обліку, включаючи підготовку обов'язкової звітності, в організаціях, що здійснюють будь-які види комерційної діяльності: оптову і роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю, надання послуг, виробництво тощо.

Програма „1С: Підприємство 8.1” має у своєму розпорядженні необхідний набір спеціалізованих засобів (довідників, документів, звітів) для обліку й аналізу результатів більшості операцій з необоротних активів. Вміле і раціональне використання яких дозволяє: істотно скоротити час і витрати праці на відображення в обліку поточних операцій із необоротними активами підприємства; оперативно одержувати інформацію про наявність і рух необоротних активів як у цілому по підприємству, так і в розрізі місць зберігання та класифікаційними групами.

Основним принципом ведення обліку необоротних активів в підсистемі є їх пооб'єктний облік, тобто кожен об'єкт основних засобів повинен враховуватися окремо, як самостійний елемент довідника „Основні засоби”. Для ведення пооб'єктного обліку необоротних активів використовуються рахунки плану рахунків бухгалтерського обліку: всі субрахунки рахунку 10 „Основні засоби”. Необхідно враховувати, що аналітичний облік в програмі ведеться за допомогою спеціального механізму „субконто”. Під видом субконто розуміють сукупність однотипних об'єктів аналітичного обліку.

Основна інформація про об'єкти необоротних активів зберігається не в довіднику, а в регістрах відомостей. Ця інформація вноситься користувачем у формі документів введення в експлуатацію або введення залишків, а регістри відомостей заповнюються автоматично при проведенні документів. Дані про рахунки обліку необоротних активів і приналежності до податкової групи визначається тільки при введенні в експлуатацію основного засобу.

Отже, використання комп'ютерних програм вкрай важливе, адже автоматизація забезпечує підвищення якості економічної інформації, її точності, об'єктивності, оперативності, і, як наслідок цього, можливості прийняття своєчасних управлінських рішень. Отже, в умовах динамічних змін чинного законодавства та реформування системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності важливим є автоматизація обліку активів підприємства. Ефективність впровадження автоматизації обліку необоротних активів оцінюється зіставленням отриманої вигоди з понесеними витратами. Безумовно, комп'ютерна програма не замінить бухгалтера, але дозволить заощадити його час і сили за рахунок автоматизації рутинних операцій, знайти арифметичні помилки в обліку і звітності, оцінити поточний фінансовий стан підприємства і його перспективи.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

Демченко А.А., студ. 1-го курсу магістратури ЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Довжик О.О.

У процесі господарської діяльності підприємства, продаючи готову продукцію, реалізують її організаціям, іншим покупцям і замовникам. Водночас мають місце розрахунки з фізичними особами при видачі готівки під звіт, по нестачах цінностей, одержаних позиках та ін. Несвоєчасне одержання грошових коштів за реалізовану продукцію, повернення невикористаних підзвітних сум тощо призводить до труднощів у веденні господарства.

З питань щодо розрахунків з покупцями та замовниками, Сук Л.К., Сук П.Л. вважають те що, розрахунки з покупцями виникають внаслідок реалізації продукції і товарів, виконання робіт і послуг на сторону. Принципи бухгалтерського обліку вимагають, щоб дохід не був врахований до того періоду, в якому товар буде відвантажений. Нині часто практикується по передньої оплата, тобто оплата в рахунок майбутніх поставок. До фактичного відвантаження товару така оплата не вважається покупкою для покупця і реалізацією для продавця. Проте часто буває, що товар відвантажений, але гроші за нього ще не надійшли, тобто проведено продаж у кредит.

В обліку потрібно дотримуватися зв'язку доходів і видатків, тобто вони мають бути відображені в одному звітному періоді. Отже, якщо відвантажений товар вважати проданим, оскільки він уже покинув підприємство і викликав видаток, то в цьому ж періоді потрібно відобразити виручку від реалізації, тобто показати відповідний дохід незалежно від того, одержано чи не одержано фактично гроші за відвантажений товар.

Сьогодні дебіторська заборгованість утворюється в значній мірі внаслідок обраної системи розрахунків (наприклад, придбання запасів на умовах попередньої оплати, постачання продукції, робіт, послуг на умовах наступної оплати) а також тому, що менеджери не завжди здійснюють необхідний контроль за своєчасним стягненням сум з дебіторів, не приймають в цьому напрямку достатніх діючих заходів. В багатьох випадках на підприємствах не встановлена відповідальність конкретних осіб за дотриманням розрахункової дисципліни. В Україні стан заборгованості суб'єктів господарювання не є задовільним: оборотні кошти не іммобілізовані в запасах товарно-матеріальних цінностей, а зосереджені майже на 70% в дебіторській заборгованості. Незабезпеченість підприємств власними оборотними коштами викликана недоліками в управлінні дебіторською заборгованістю передусім за розрахунками з покупцями і замовниками. Подолати такий економічно несприятливий стан можна за умов впровадження на підприємствах раціональної системи обліку та аудиту, аналізу дебіторської заборгованості, що є основою ефективного управління розрахунками підприємства.

Методологію обліку, основні поняття та порядок розкриття інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності визначає П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість».

Згідно П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод і її сума може бути достовірно визначена. Умовою достовірної оцінки дебіторської заборгованості є договір, у якому конкретно визначено ціну за одиницю відвантаженої продукції, а також відвантажувальні документи, що підтверджують факт отримання покупцем певної кількості продукції за договірною ціною на зафіксовану суму. Відповідно до П(С)БО 10 дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову і поточну. Дебіторська заборгованість у бухгалтерському обліку класифікується в залежності від: термінів її погашення, ймовірності її погашення, оцінки відображення її в балансі.

Дебітори — юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. Дебіторська заборгованість у бухгалтерському обліку класифікується в залежності від: термінів її погашення; ймовірності її погашення; оцінки її відображення в балансі.

Розрізняють поточну і довгострокову дебіторську заборгованість. Поточна дебіторська заборгованість — це сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом 12 місяців від дати балансу. Довгостроковою дебіторською заборгованістю є сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу й буде погашена після 12 місяців від дати балансу.

Виникнення заборгованості пов'язано з тим, що одночасне виконання обом сторонами зустрічних зобов'язань за договором відбувається дуже рідко. Як правило, спочатку свої зобов'язання виконує одна зі сторін, внаслідок чого у неї виникає право вимагати компенсації за заборгованість, а з іншої сторони — обов'язок оплатити цю заборгованість. Тобто у бухгалтерському обліку у першій сторони в складі господарських засобів виникає актив у вигляді дебіторської заборгованості, а з іншої сторони виникає зобов'язання перед кредитором погасити цю заборгованість, яка називається кредиторською заборгованістю.

Правильна організація розрахунків потребує суворого дотримання фінансової дисципліни, власної оплати боргів по зобов'язаннях і забезпечення своєчасного одержання коштів за реалізовану продукцію та надані послуги.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ, ЯКА Є ОПЛАТОЮ ЗА ПОСЛУГИ ПРИ РОЗРАХУНКАХ МІЖ УЧАСНИКАМИ ДАВАЛЬНИЦЬКИХ ОПЕРАЦІЙ

Дрозд Н.Б., студ.4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Кадацька А.М.

Для кожного виробничого підприємства готова продукція відіграє важливу роль у складі його оборотних активів та займає домінуючу позицію у здійсненні його діяльності. Тому відображення цієї продукції (та операцій з нею) в обліку є надзвичайно актуальним.

Готова продукція - продукція (товар), виготовлена з використанням давальницької сировини (крім тієї частини, яка використовується для проведення розрахунків за його переробку) та визначена як кінцева в контракті між замовником та виконавцем.

Враховуючи, що напрями використання готової продукції можуть бути різними виникають окремі проблемні питання щодо її обліку. Яскравим прикладом може бути використання готової продукції як оплати за послуги з переробки при здійсненні давальницьких операцій

Особливості операцій з давальницькою сировиною мають вплив не лише на організацію господарської діяльності замовника, а й на побудову методики бухгалтерського обліку. Адже облікове відображення операцій визначається їх економічною суттю, за якою облік виробництва готової продукції, а також калькулювання її собівартості здійснює замовник.

Задача полягає у тому, що у плані рахунків не передбачено рахунку для обліку продукції, що одержана виконавцем як оплата робіт. Але її можна обліковувати на рахунку 26 – за дебетом рахунку 26 відображається надходження готової продукції власного виробництва, однак дана готова продукція не належить виконавцю відразу по закінченню виробничого циклу, а передана йому як оплата за роботи з переробки.

У виконавця давальницька сировина відображається поза балансом на рахунку 022 "Матеріали, прийняті для переробки" за цінами, зазначеними в -договорі.

Готова продукція, виготовлена з давальницької сировини, також відображається на позабалансовому рахунку 023 "Матеріальні цінності на відповідальному зберіганні" підприємства - переробника, не є його власністю і не може розцінюватись як продукція власного виробництва. Сума витрат при переробці сировини у виконавця відображається на балансовому синтетичному рахунку 23 "Виробництво".

За Інструкцією передбачено, що на рахунку 28 на промислових та інших виробничих підприємствах (до яких відносяться виконавці) застосовується для обліку виробів, матеріалів, які спеціально придбані для продажу або тоді, коли вартість матеріальних цінностей, що придбані для комплектування на промислових підприємствах, не включаються до собівартості готової продукції, а підлягає відшкодуванню покупцями окремо. Однак, готову продукцію отриману як плату за послуги не можливо ототожнювати зі спеціально придбаною для продажу і т.д., а тому не доцільно обліковувати на рахунку 28.

З огляду на вищевикладене та виходячи з сутності операцій з давальницькою сировиною вважаємо, що для обліку у виконавця готової продукції, що виготовлена з давальницької сировини та одержана як оплата за роботи з переробки необхідно обліковувати в межах рахунку 26 «Готова продукція».

Розрахунки за послуги, надані підприємством з переробки сировини на давальницьких умовах, можуть здійснюватись:

- грошовими коштами через касу підприємства або безготівковим перерахуванням коштів на розрахунковий рахунок підприємства; частиною своєї давальницької сировини;
- частиною готової продукції;
- кількома вказаними вище видами оплати одночасно.

Різниця між готовою продукцією виготовленою виконавцем з власної сировини та готовою продукцією переданою як оплату за роботи з переробки полягає в тому, що перша є власністю виконавця як в межах процесу виробництва так і після його завершення, друга – стає власністю виконавця після того як замовник передасть її як оплату за виконані роботи.

Але і в першому, і в другому випадку готова продукція одержується в процесі власного виробництва цього ж виконавця, і в жодному разі, як плата за роботи з переробки виконавцю, не передається готова продукція, що виготовлена на іншому підприємстві.

Виходячи з цього, запропоновані методики ведення обліку операцій з давальницькою сировиною забезпечать аналітичність і достовірність облікової інформації з якою працюють зовнішні і внутрішні користувачі; своєчасність її відображення в первинних і звітних документах і відповідно більшу ефективність контролю за даними операціями.

Доцільно обліковувати готову продукцію передану виконавцю як оплату за виконані роботи саме в межах рахунку 26, з зазначенням субрахунку і аналітичного рахунка . Аналітичні рахунки відкриваються в по кожній конкретній продукції.

ОБЛІК І АУДИТ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Зіненко В.П., студ. 1м курсу ЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н. доц. Гаркуша С.А.

Виробництво продукції рослинництва в Україні посідає одне з основних місць у розвитку сільськогосподарства як галузі, якій належить пріоритетне значення в забезпеченні продовольчої безпеки країни, служить сировиною для виготовлення ряду промислових товарів, належить до важливих джерел створення кормових ресурсів для розвитку тваринництва, має визначальну роль у формуванні експортних поставок продовольчих товарів держави.

Готова продукція рослинництва є об'єктом обліку і включає в себе такі господарські операції як: випуск продукції з виробництва і здача її на склад, збереження продукції на складах підприємства, відпустка продукції на місці місцевим покупцям і відправлення іногороднім, реалізація продукції. Виробництво – головний процес у господарській діяльності підприємств, тому що завдяки йому підприємство випускає продукцію заданого асортименту і кількості.

У плані сільськогосподарського підприємства передбачаються: випуск продукції визначеної якості, кількості, асортименту, його технічний розвиток і організація виробництва, а також виконання установлених фінансових показників – собівартості, прибутку, рентабельності та ін. Вона займає провідне місце в сільськогосподарському виробництві. Її народногосподарське значення полягає в тому, що вона виступає не лише як продукт харчування для населення, але і як сировина для переробних підприємств та є базою для розвитку тваринництва, забезпечуючи при цьому його кормами.

Проблемі обліку продукції приділялося чимало уваги, як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями. Найбільш фундаментальними і такими, що охоплюють різні аспекти даної проблеми є праці зарубіжних авторів К. Друрі, Ч.Т. Хорнгерена та Дж. Фостера, серед вітчизняних дослідників варто виділити праці С.Ф. Голова. Однак, в даних дослідженнях фактично не досліджується специфіка обліку в різних галузях, вони в основному зосереджені на методиках, що використовуються в промисловості.

Разом з тим, галузь сільськогосподарства має свою специфіку. Це пов'язано з тим, що велика кількість активів тут представлена живими організмами – рослинами та тваринами, тобто біологічними активами. Тому особливості обліку витрат в сільському господарстві також займали важливе місце в наукових дослідженнях, серед яких слід відзначити праці П.Т. Саблука, В.Г. Лінника, Ю.Я. Литвина, В.М. Жука, М.Ф. Огійчука та інших.

Напрацювання вітчизняних вчених щодо обліку виробництва в сільському господарстві були використані при розробці Методичних рекомендацій з планування, обліку та калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції, основні положення яких сьогодні використовуються в практичній діяльності більшості сільськогосподарських підприємств України.

З огляду на особливості діяльності агропромислових підприємств, заслуговує на увагу розвиток галузевих ознак організації та методики аудиту. На необхідність досліджень в цьому напрямку вказує практика діяльності агропромислових підприємств та їх аудиторського обслуговування. У роботі зосереджено увагу на дослідженнях організації та методики аудиту підприємства, що є сільськогосподарським товаровиробником, а саме аудиту його готової продукції. Відповідно до діючого законодавства, для таких підприємств (крім акціонерних товариств), не є обов'язковим проведення аудиту річної фінансової звітності. Не визначено законом і необхідність проведення аудиту в разі реорганізації підприємств.

Актуальність аудиту готової продукції полягає в тому, що діяльність кожної організації - це виконання процесів. Тому для якісного проведення аудиту готової продукції та її реалізації, аудиторам необхідно використовувати сучасні комп'ютерні програми для опису своїх процесів. Можна констатувати той факт, що аудит надходження, збереження та використання готової продукції дуже складний процес, а з огляду на постійні зміни в нормативних актах стосовно класифікації тощо, це ще й дуже важлива частина в загальному аудиті підприємства, так як може значно впливати на його кінцеві результати.

Враховуючи те, що готова продукція займає головну частину в загальному фонді сільськогосподарського підприємства, на сучасному етапі розвитку важливого значення набувають питання її ефективного використання та збереження. Тому значною мірою сприяє здійснення контролю за збереженням та використанням готової продукції.

Для успішного розвитку аудиту в Україні необхідне вивчення зарубіжного досвіду та його адаптація до реальних умов і традицій вітчизняного ринку, винайдення шляхів інтеграції і гармонізації аудиту на європейському та міжнародному рівнях. Також, на нашу думку, підвищення ефективності аудиту неможливо без використання комп'ютерної техніки.

Сучасні проблеми програмного забезпечення підприємств неможливо вирішити без розвитку інноваційних процесів. Використання сучасних інформаційних програм аудиту і обліку може істотно підвищити ефективність бізнес-процесів господарств і фірм.

ОБЛІК ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Калюжна Ю.А., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: проф. Славкова О.П.

В умовах ринкової економіки бухгалтерський облік є особливо важливою функцією ефективного управління виробничими і комерційними структурами, знаряддям контролю за раціональними і економічними використанням ресурсів з метою досягнення комерційного успіху і виконання фінансових обов'язків перед державою.

Процес ведення бухгалтерського обліку на підприємстві утворює сукупність інформаційних і контроль організаційних операцій. До інформаційних відносяться операції збору, реєстрації, передачі, зберігання і обробки даних. Контрольно-організаційні операції, пов'язані з контролем і використанням одержаної в результаті виконання інформаційних операцій, які займають найбільшу питому вагу в діяльності бухгалтерського апарату.

Інформаційні операції звітного процесу поділяються на дві нерозривно пов'язані одну з одною стадії, перша з яких називається первинним звітом, включає операції збору інформації, реєстрації і передачі звітних даних. Друга стадія, яка включає операції зберігання і обробку звітних даних, може бути визначена, як систематизація і узагальнення даних первинного звіту.

Незважаючи на прийняття ряду важливих нормативних актів з бухгалтерського обліку та його реформування, спостерігається непослідовність дій і відсутність дієвої стратегії держави щодо розвитку сільського господарства. Це дає можливості створити ефективну ринкову облікову систему. Практично неможливо переоцінити значення обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції в економічній діяльності підприємства. Ефективність діяльності залежить значною мірою від зниження витрат на одиницю продукції рослинництва за збереження і підвищення її якості. Різке зниження витрат можливе в умовах доведення до кожного центру відповідальності принципів проти витратного механізму діяльності підприємства, який включає в себе наступні системи:

- нормування виробничих витрат на основі технологічного обґрунтування розрахунків;
- мотивацію праці, що взаємопов'язано з плановими завданнями зі зниження виробничих витрат;
- упровадження прогресивної форми організації і стимулювання праці на основі внутрішнього комерційного розрахунку.
- Переважна більшість практиків переконані в тому, що для суб'єкта підприємницької діяльності необхідно визначати три види собівартості:
- собівартість за центрами відповідальності (для планування і контролю діяльності відповідального виконавця);
- повна програмована собівартість (для ціноутворення та інших оперативних рішень за нормальних обставин);
- пряма виробнича собівартість, що використовується для ціноутворення та інших оперативних рішень.

Однак при цьому варто підкреслити, що якщо підприємство здійснюватиме калькулювання неповної собівартості, то повну собівартість воно може отримати тільки позасистемно, розрахунково. А це загрожує недостовірними результатами аналізу внаслідок можливих помилок. Вихід з цієї ситуації ми бачимо в тому, що кожне підприємство з метою економічної безпеки має здійснювати калькулювання собівартості продукції за повними витратами і визначати фактичну собівартість одиниці продукції за всією номенклатурою видів продукції, що виробляється, і аналізувати фактичну собівартість виробів порівняно з плановою чи нормативною собівартістю, а також з відпускними цінами.

На сьогоднішньому етапі розвитку аграрного виробництва акцентовано увагу на вирощуванні екологічно чистих біологічних активів, а тому класифікація витрат за елементами і статтями носить специфічний характер.

Визначено, що для оперативності та ефективності ведення обліку виробництва важливе значення має комп'ютеризація. Автоматизація процесу виробництва в галузі рослинництва повинна забезпечувати, насамперед, повний облік фактичних виробничих витрат за статтями та елементами як в розрізі центрів відповідальності, так і по підприємству в цілому. Це дасть змогу достовірно визначити собівартість виробленої продукції та виконаних робіт.

Одним із перспективних явищ у сільськогосподарських підприємствах є комп'ютеризація обліку на основі комплексу пов'язаних автоматизованих робочих місць (АРМ).

Таким чином, запропоновані удосконалення та пропозиції щодо автоматизації обліку витрат і виходу продукції рослинництва забезпечать достовірність обліку, що досить актуально сьогодні.

РОЗРАХУНКИ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ ПО ЗАКУПІВЛІ КОРМІВ

Кириченко Є.Р., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: проф. Славкова О.П.

Важливою галуззю економіки є сільське господарство. Воно забезпечує продуктами харчування населення України. В зв'язку з чим виникають питання щодо організації облікового процесу в сільськогосподарських підприємствах у відповідності до чинного законодавства.

Одним із проблемних питань на сьогодні є облік кормів, які надходять на підприємство через підзвітних осіб. Перелік підзвітних осіб затверджується керівником підприємства і є складовою частиною облікової політики підприємства.

Корми визнаються активами, при дотриманні двох умов:

- 1) Якщо існує ймовірність, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням цих кормів;
- 2) Якщо вартість кормів може бути достовірно визначена.

Запаси, що визнаються активами зараховуються на баланс за первісною вартістю, тобто вартістю на момент надходження. Оскільки вони повинні бути оцінені за первісною вартістю, то для кожного випадку надходження запасів необхідно знати, що є початковою вартістю.

Облік розрахунків з підзвітними особами і особами, що виїжджають у відрядження ведеться на одному бухгалтерському рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами», субрахунок 372 «Розрахунки з підзвітними особами».

При відображенні в обліку розрахунків з підзвітними особами за дебетом субрахунку 372 видача грошових коштів під звіт і погашення заборгованості підприємства перед підзвітною особою, а за кредитом - списання витрат на відрядження, оприбуткованих куплених підзвітною особою матеріальних цінностей (робіт, послуг), відображення сум податкового кредиту з ПДВ у складі куплених матеріальних цінностей (робіт, послуг), а також повернення невикористаних підзвітних грошових коштів підприємству.

Видача готівки у підзвіт здійснюється з каси підприємства за умови повного звіту конкретної підзвітної особи за раніше видані суми.

Для відображення розрахунків з підзвітними особами в реєстрах журнально - ордерної форми обліку призначено журнал – ордер № 7 с.- г.

При відкритті журналу-ордера з попереднього реєстру записують перехідні залишки на початок місяця із зазначенням дати виникнення дебіторської заборгованості.

При записах операцій поточного місяця на окремому рядку відображають дату і суму виданого авансу, відшкодування перевитрат проти виданого авансу відшкодовану або утриману суму невикористаного авансу і суми витрат по поданому і затвердженому авансовому звіті.

Кореспонденція рахунків з обліку розрахунків з підзвітними особами:

1. Видано в підзвіт грошові кошти

Дт 37 Кт 301

2. Оприбутковані придбані підзвітними особами корми

а) без ПДВ

Дт 20 Кт 372

б) відображено податковий кредит

Дт 641 Кт 372

3. Оприбутковані придбані підзвітною особою грошові документи

а) без ПДВ

Дт 331 Кт 372

б) відображено податковий кредит

Дт 641 Кт 372

4. Списані витрати по відрядженню

Дт 23 Кт 372

5. Повернуті невикористані підзвітні суми

Дт 301 Кт 372

Якщо сума фактичних витрат перевищує суму авансу, перевитрати повертаються підзвітній особі з каси:

Дт 372 Кт 30

Фактичні витрати, оплачені підзвітними особами, підтверджуються товарними і фіскальними чеками магазинів, квитанціями відділень зв'язку, актами купівлі-продажу — на підтвердження господарських витрат; проїзними документами, квитанціями готелів тощо — на підтвердження витрат на відрядження.

Отже, облік і контроль за витратами кормів відіграє важливу роль у підвищенні економічної ефективності виробництва зниження собівартості продукції тваринництва.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Кравченко А.С., студ. 2 курсу ІЗО, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Чуб Ю.В.

В сучасних ринкових умовах успішна діяльність кожного суб'єкта господарювання полягає у підвищенні рівня економічної ефективності виробництва продукції. Облік готової продукції є важливою темою для розгляду та її актуальність полягає в тому, що більшість підприємств України займається виробництвом та реалізацією продукції.

Результатом діяльності будь-якого підприємства є випуск готової продукції, виконання робіт або надання послуг. Адже саме завдяки цьому вони і отримують свій основний прибуток. Тому тема обліку готової продукції та її правильного відображення в обліку є актуальною. Поліпшення організації обліку готової продукції є основним способом досягнення соціальної та економічної ефективності діяльності підприємства.

При організації обліку готової продукції основним є визначення її характеру. Згідно з цією ознакою продукцію групують за формою (уречевлена, результати виконаних робіт чи наданих послуг), ступенем готовності (готова продукція, напівфабрикати та незавершене виробництво) та технологічною складністю (проста, складна).

Облік готової продукції повинен забезпечити контроль за виконанням завдань по випуску продукції згідно з договірним асортиментом на всіх стадіях її руху; зберігання готової продукції за обсягом, асортиментом та якістю; своєчасну випуску документів на відвантаження; використання фінансових і матеріальних ресурсів за допомогою складання планових і фактичних калькуляцій собівартості продукції.

З прийняттям Національних стандартів бухгалтерського обліку в Україні виникає необхідність по-новому відображати господарські операції з випуску готової продукції та її реалізації. Реалізація випущеної готової продукції – кінцева мета діяльності підприємства, заключний етап кругообігу його засобів, по завершенні якого визначаються результати господарювання та ефективність виробництва. Облік готової продукції здійснюється на основі первинних документів – актів, накладних, відомостей випуску продукції; документів, що засвідчують якість.

З використанням комп'ютерної техніки на багатьох виробничих підприємствах прийнято вести облік реалізації готової продукції без застосування узагальнюючих документів. Виняток становить формування оборотно-сальдової відомості за рахунком 26 «Готова продукція». Цей документ характеризує інформацію щодо оборотів і залишків готової продукції.

Однак, на нашу думку, цього недостатньо, тому доцільно на підставі первинних документів складати реєстри документів з реалізації готової продукції. Реєстри необхідно формувати за напрямками реалізації, видами продукції, покупцями та замовниками. Щоденне заповнення цих реєстрів дасть змогу здійснювати оперативний контроль за реалізацією продукції, застосуванням цін та їх змінами, надходженням виручки. Для виявлення шляхів вирішення проблем формування виробничої собівартості, обліку готової продукції та її реалізації доцільно розглянути різні точки зору в області бухгалтерського обліку. Одне з актуальних питань обліку виробничих запасів, калькулювання собівартості продукції й пов'язаного з ним ціноутворення – облік і розподіл загальновиробничих витрат.

Формування виробничої собівартості продукції в бухгалтерському обліку здійснюється на підставі П(С)БО 16, Інструкції до Плану рахунків та Методичних рекомендацій [5]. Останнім часом ця проблема стала ще більш актуальною, тому що існує протиріччя між Податковим кодексом та П(С)БО. Якщо порівняти склад загальновиробничих витрат згідно з цими двома системами обліку, можна побачити, що існують незначні відмінності між деякими пунктами витрат, які входять до загальновиробничих. Це може викликати труднощі при формуванні собівартості, незважаючи на те, що дотримуючись змін, внесених до Податкового кодексу України, загальновиробничі витрати входять до собівартості виготовленої та реалізованої продукції. Але незважаючи на це, підприємства повинні й надалі надавати детальний зміст змінних та постійних загальновиробничих витрат, щоб полегшити прийняття рішення щодо відображення цих витрат в бухгалтерському та податковому обліку. На нашу думку, доцільно відбивати інформацію про зміни у формуванні собівартості в бухгалтерському обліку з метою більш точного віднесення витрат до її складу і всебічного контролю за процесом виробництва продукції.

Також існує проблема в обліку готової продукції стосовно плати за отриману продукцію, виконані роботи та надані послуги. Адже майже кожному підприємству доводилося продавати продукцію чи виконану роботу з відстрочкою платежу та доводилося боротися з неплатежами. Підприємству необхідно знати, які юридичні засоби використовувати для отримання своїх грошей, як правильно організувати роботу зі стягнення дебіторської заборгованості.

Вирішення досліджених проблем дозволить ефективно здійснювати бухгалтерський облік готової продукції та її собівартості, підвищить ефективність виробництва, і тим самим підтримає конкурентоспроможність виробленої продукції, нарощуючи економічний потенціал підприємства.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ МШП

Криницька М.О., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Чуб Ю.В.

Вітчизняна система бухгалтерського обліку зазнала суттєвих змін стосовно всіх об'єктів обліку, однак єдиної методології з обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів (МШП) і досі не створено. Існування певних розбіжностей у законодавчо-нормативній базі щодо оцінки, класифікації, віднесення малоцінних засобів до того чи іншого активів створює для підприємства проблему оптимальної організації обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів, що в свою чергу може призвести до формування неправдивих облікових даних та недостовірності фінансової звітності. Недостовірною та неправдивою інформацією про фінансовий стан підприємства, при цьому, унеможливорює прийняття адекватних рішень як зовнішніми, так і внутрішніми користувачами.

Малоцінні та швидкозношувальні предмети суттєво відрізняються від інших видів запасів (сировини, матеріалів, палива), обсяги або кількість яких поступово зменшується в результаті їх використання. МШП, в свою чергу, зберігають натурально-речову форму до кінця строку корисного використання та багато разів беруть участь у виробництві, тобто поводять себе як основні засоби.

В нормативних документах, що регулюють бухгалтерський облік відсутній вартісний критерій розмежування малоцінних активів на оборотні та необоротні. Тому підприємство може встановлювати вартісні ознаки предметів, що входять до МШП. З метою забезпечення збереження МШП в експлуатації на підприємствах повинен бути організований належний контроль за їх рухом, зокрема, оперативний облік у кількісному вираженні.

У Податковому кодексі України відсутнє визначення терміна "малоцінні та швидкозношувані предмети", тому для цілей податкового обліку можна використовувати термін зазначений у П(с)БО 9 "Запаси". Отже, норми податкового обліку МШП відповідають їх фінансовому обліку.

Незважаючи на те, що після передачі МШП в експлуатацію відбувається списання їх із балансу, вони і надалі беруть участь у господарській діяльності підприємства. При цьому важливим є правильне оформлення первинних документів та організація обліку МШП у місцях експлуатації, що, в свою чергу впливає на достовірність фінансового та податкового обліку.

Значення первинної документації в бухгалтерському обліку є багатограним. Вони не тільки підтверджують факт здійснення певної господарської операції, а й служать основою для складання фінансової звітності підприємства, що в свою чергу є джерелом для прийняття рішень як внутрішніми так і зовнішніми користувачами.

У процесі документування обліку МШП, як і будь-яких інших об'єктів, розрізняють документи бухгалтерського й оперативного обліку

До первинних документів бухгалтерського обліку відносять документи, якими оформлюється відпуск малоцінних предметів у виробництво, їх списання тощо.

Документи оперативного обліку - це документи, які відображають передачу зазначених предметів у ремонт, поповнення їх запасу в роздавальних коморах, видачу МШП працівникам, їх повернення тощо.

Бухгалтерський облік є складовою частиною єдиної системи, але розподіл первинних документів на документи бухгалтерського обліку є важливою передумовою розробки правильного й ефективно функціонуючого графіка документообігу.

Існуюча сукупність форм первинної документації з обліку малоцінних і швидкозношуваних предметів дає можливість побудови такої системи обліку яка б відповідала масштабам підприємства, його організаційній структурі та об'єктивним умовам функціонування. Однак, в умовах безперервності процесів удосконалення бухгалтерських документів на основі їх уніфікації та типізації з метою зменшення документообігу, доцільно сформувати єдиний Акт на списання та вибуття МШП. Призначення даного документу полягало б у оформленні списання зіпсованих, втрачених, застарілих та зношених МШП та видача його підставі придатних для використання предметів.

Методика організації обліку МШП має дискусійний характер та потребує подальшого вдосконалення, про що свідчить наявність певних розбіжностей в нормативно – правовій базі щодо оцінки та класифікації МШП, віднесення малоцінних засобів до того чи іншого виду активу. Як наслідок ускладнюється дотримання основних методичних принципів ведення обліку, що призводить до формування неправдивих та недостовірних облікових даних та спотворення інформації про фінансовий стан підприємства. Основною причиною цього є нестабільність та неоднозначність нормативно – правової бази.

Тому, з метою вирішення вище вказаних проблем, доцільним було б введення окремого П(с)БО, де зазначалися б основні методологічні принципи формування в обліку інформації про малоцінні засоби, їх оцінка, визначення, класифікація, критерії віднесення, в тому числі вартісні, до того чи іншого виду активів з орієнтованим переліком предметів, при цьому, норми бухгалтерського і податкового обліку повинні бути максимально наближені. Єдиний шлях вирішення всіх раніше поставлених проблемних питань з обліку МШП – формування єдиної, цілісної методології обліку.

ОРГАНІЗАЦІЯ АВТОМАТИЗОВАНОГО ОБЛІКУ ФІНАНСОВО-РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Куц А.В., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Облік і аудит»

Науковий керівник: д.е.н., доц. Славкова О.П.

Одна з найважливіших проблем в умовах переходу до ринкових відносин економіки України — це вдосконалення системи бухгалтерського обліку, звітності, контролю та аудиту, основним напрямом якого є застосування інформаційних систем та комп'ютерних технологій.

Фундаментальною основою інформатизації є створення високоорганізованого середовища, яке, з одного боку, має включати і об'єднувати інформаційне, телекомунікаційне, комп'ютерне, програмне забезпечення, інформаційні технології, мережі, бази даних і знань, інші засоби інформації, а з іншого — забезпечувати можливість створення і використання ефективного системно-аналітичного апарату, що дозволить на якісно новому рівні інформаційного обслуговування проводити як повсякденну оперативну роботу, так і системний аналіз стану та перспектив діяльності в цілому, приймати науково-обгрунтовані рішення. Для найбільш ефективної підтримки прийняття управлінських рішень автоматизована система підприємства повинна будуватися як система взаємопов'язаних і взаємодіючих ЦІТ бухгалтерів, фахівців, що здійснюють функції контролю і аналізу, в тому числі керівника та виконавця. Взаємодія ЦІТ таких фахівців може реалізовуватися тільки в електронних мережах (локальних і глобальних).

На створення комплексної інформаційної системи обліку фінансово-розрахункових операцій в значній мірі впливає розмір підприємства. На середніх підприємствах інформаційне обслуговування здійснюється на рівні бухгалтера, де ведеться облік фінансово-розрахункових операцій, та керівника підприємства (головного бухгалтера). На великих підприємствах можуть виокремлюватися: каса та фінансовий відділ; бухгалтерія; керівник підприємства і головний бухгалтер.

Комплексна система автоматизованої обробки фінансово-розрахункових задач передбачає використання єдиної бази даних, яка утворюється з нормативно-довідкової, вхідної та вихідної інформації. Виконання облікових робіт починається з формування нормативно-довідкової інформації та первинних даних, після чого здійснюється рішення відповідної задачі. Це досягається вибором необхідної функції в головному меню.

При формуванні первинних даних по банківських операціях застосовується технологія, аналогічна технології обробки даних як і по касових операціях. При цьому використовується нормативно-довідкова інформація, що дозволяє автоматично формувати постійні дані банківських первинних документів. Виписки банку є підставою для введення інформації з розрахункових чи валютних рахунків.

Обліковий працівник заповнює дані в електронну форму первинного документа, відображену на екрані дисплея. Помилкові дані коригуються. Одночасно інформація фіксується на машинному носії, а при необхідності первинний документ може бути роздрукований у визначеному форматі. У режимі "Облік розрахунків з підзвітними особами" формуються обороти за звітний період, а також вихідне сальдо за табельними номерами підзвітних осіб і за призначенням розрахунків.

Режим головного меню "Облік розрахункових операцій" забезпечує автоматизований облік, контроль і аудит розрахунків з організаціями і підприємствами (різними дебіторами і кредиторами). Введена інформація групується в аналітичному розрізі, що уможливорює перевірку бухгалтером стану розрахунків, терміни оплати, надійність партнера, документообіг, а також причини, що зумовили утворення дебіторської і кредиторської заборгованості з початку звітного періоду.

При виборі функції "Аналітичний облік" формується відомість аналітичного обліку за розрахунковими рахунками.

За запитом бухгалтер може отримати довідкову інформацію за відповідними ознаками (типу конкретного документа або по всіх типах; номеру документа чи по діапазону номерів; даті складання документа чи по діапазону дат; основному рахунку або по діапазону рахунків; основному субрахунку або по діапазону субрахунків; сумі в гривнях або по діапазону сум у гривнях; сумі в валюті або по діапазону сум у валюті; найменуванню або його коду).

Бухгалтер має можливість документально проаналізувати надходження і витрату коштів у національній грошовій одиниці й у іноземній валюті. При цьому контролюється правильність відображення в обліку всіх проведених господарських операцій по кореспондуючих рахунках.

Режим "Моделювання надходження коштів" забезпечує бухгалтера та інших зацікавлених осіб графічною моделлю надходження коштів у зазначеному діапазоні часу, відображеною на екрані, а при необхідності, і на друкувальному пристрої, що дає можливість проаналізувати надходження і динаміку коштів.

Функція "Аналіз грошового обігу" дозволяє одержати інформацію про наявність, залишок та резерви коштів за конкретний період, що уможливорює розробку бухгалтером практичних рекомендацій з удосконалювання грошового обігу на підприємстві, визначення шляхів залучення невикористаних коштів як за окремими напрямками, так і в цілому, передбачати рух коштів на підприємстві в майбутньому.

ДО ПИТАННЯ ОТОТОЖНЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ТА ПРИБУТКУ

Ледвижка Я.О., студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит».
Науковий керівник: ст. викладач Баранік О.О.

В сучасних умовах аграрний сектор є базовою складовою національної економіки і відіграє провідну роль у забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку України. Господарська діяльність підприємств АПК складає основу суспільного відтворення валового внутрішнього продукту країни. Рівень ефективності їх діяльності характеризують фінансові результати. На формування доходів і витрат як основних складових фінансових результатів в сільському господарстві впливає низка організаційно-економічних особливостей, серед яких основною є залучення в господарському процесі незамінних природно-біологічних факторів виробництва та біологічних активів. Це вимагає специфічних підходів щодо організації і методики обліку фінансових результатів сільськогосподарських підприємств.

Дослідженням теоретичних засад і проблемами обліку фінансових результатів та відображення їх у фінансовій звітності суб'єктів господарювання висвітлюються у працях таких науковців: Білуха М.Т., Дем'яненко М.Я., Голов С.Ф., Жук В.М., Кірейцев Г.Г., Коцупатрий М.М., Кужельний М.В., Кучеренко Т.Є., Лінник В.Г., Лавріненко Л.І., Моссаковский В.Б., Пархоменко В.М., Саблук П.Т., Сопко В.В., Сук Л.К., Хомин П.Я., Швець В.Г. та ін. Результати досліджень провідних вчених-економістів склали значний внесок у розвиток вітчизняної системи обліку та звітності. Однак залишаються невирішеними певні питання обліку доходів, витрат і фінансових результатів на рівні аграрних формувань.

Огляд літературних джерел дає підстави стверджувати, що останнім часом відбувається ототожнення понять фінансового результату та прибутку підприємства. Така проблема є менш значною, коли під поняттям фінансового результату розуміють прибуток, за умов прибуткового ведення господарської діяльності суб'єктом господарювання. В той же час, коли поняття прибуток вважають ширшим за своїм змістом, ніж категорію фінансових результатів - такі факти викликають сумнів на предмет їх достовірності та відповідності науковим теоріям та методичним положенням бухгалтерського обліку. Виходячи з таких передумов, постає завдання щодо розмежування категорій прибутку та фінансового результату, забезпечення правильного розуміння їхнього змісту.

Так, у монографії «Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі», її автори Н.О. Власова та І.Ю. Мелушова наголошують на тому, що поняття прибуток за своєю сутністю є ширшим порівняно з категорією фінансові результати:

- а) фінансові результати є «не ідентичними» показнику чистого прибутку;
- б) «фінансові результати асоціюються з показниками прибутку»;
- в) категорія прибутку «кількісно визначається неоднозначно», що не дозволяє ототожнити прибуток та фінансові результати підприємства;
- г) визначені на основі бухгалтерських даних фінансові результати не можуть надати «адекватну поточному положенню інформацію»;
- д) прибуток може бути об'єктом тактичного та стратегічного управління, тоді як «фінансові результати є інструментом тактичного та оперативного управління й контролю».

Виходячи з вище наведеного, на наш погляд, не можна погодитися з такою точкою зору. Адже, слід чітко розмежувати та визначити різницю між зазначеними категоріями для правильного розуміння сутності та алгоритму обчислення даних показників користувачами інформації.

На наш погляд, категорія фінансового результату є ширшою порівняно з категорією прибутку. Це перш за все пояснюється тим, що показник прибутку є однією із двох форм (прибуток та збиток) відображення фінансового результату господарської діяльності підприємства. Прибуток характеризує позитивне (додатне) значення фінансового результату, що свідчить про високу результативність господарської діяльності, ефективне використання капіталу, а також виступає в якості своєрідної винагороди за ризик та непередбачуваність (невизначеність) комерційної діяльності підприємства.

Негативне (від'ємне) значення категорії фінансового результату знаходить своє відображення у показнику збитку, який свідчать про низький рівень або відсутність результативності господарської діяльності, неефективне управління ресурсним, виробничим та економічним потенціалами підприємства, невміле використання наявного капіталу, низьку якість роботи менеджменту підприємства тощо.

Тобто, категорія фінансового результату (прибуток, збиток) виступає в якості об'єкта процесів планування, прогнозування, моделювання, аналітичного дослідження, управління та контролю, незалежно від характеру їх часової тривалості, яка визначає цілі зазначених процесів.

Фінансовий результат - це підсумкова категорія результативності господарської діяльності, яка відображає величину економічних вигод отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена у абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання капіталу та розвитку підприємства.

ДО ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Логвін А. В. студ. 1М курсу ІЗО, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Полятикіна Л. І.

Основними поняттями, що характеризують кінцевий результат виробництва на підприємстві, є готова продукція, товари (роботи, послуги), відвантажена та реалізована продукція. Адже саме завдяки цьому вони і отримують свій основний прибуток. Тому тема обліку готової продукції та її правильного відображення в обліку є актуальною. Поліпшення організації обліку готової продукції є основним способом досягнення соціальної та економічної ефективності діяльності підприємства.

Для розв'язання задач з обліку готової продукції використовується інформація про: відпуск на сторону покупних напівфабрикатів, товарів і матеріальних цінностей (облік виробничих запасів); фактичну собівартість товарної продукції (облік витрат на виробництво); оплачені банком розрахункові документи та про витрати на збут (облік фінансово-розрахункових операцій); нормативну, планову інформацію, дані про постачання за договорами (управлінська інформаційна система підприємства); реалізацію основних засобів (облік основних засобів та нематеріальних активів).

Результати оброблення даних з обліку готової продукції використовуються в: обліку витрат на виробництво (інформація про випуск готової продукції за номенклатурними номерами в натуральному виразі); зведеному обліку та складанні звітності (інформація про фактичну собівартість реалізованої продукції, про податок на додану вартість, про виторг від реалізації, про результати реалізації); управлінській інформаційній системі підприємства (інформація про наявність, відвантаження й реалізацію готової продукції).

Основні завдання аудиту готової продукції та операцій з продажу товарів (робіт, послуг) є: перевірка правильності та своєчасності оформлення документів про рух готової продукції і товарів у матеріально відповідальних осіб; контроль за відвантаженням продукції та розрахунками з покупцями відповідно до укладених контрактів; контроль за операціями з продажу товарів; перевірка правильності оформлення операцій у бухгалтерському і податковому обліку та точності визначення результату з продажу продукції (товарів, робіт, послуг).

За діючими положеннями, готовою продукцією вважається продукція, яка пройшла всі стадії оброблення, приймання, укомплектовування за умовами договорів із замовниками та відповідає технічним вимогам і стандартам, які прийняті відділом технічного контролю і здані на склад або безпосередньо замовнику. Номенклатура готової продукції визначає показники обсягу діяльності підприємства, тому треба забезпечити точний облік готової, відвантаженої та реалізованої продукції.

Аналітичний облік готової продукції здійснюють за її видами щодо матеріально відповідальних осіб за масою, кількістю та собівартістю або оптовими цінами – в окремих підприємствах промисловості.

У процесі розв'язання задач обліку відвантаженої (відпущеної) продукції відбувається формування даних у натуральному та вартісному вираженні про відвантаження продукції в розрізі покупців, асортименту, договорів; про виконання робіт і послуг; про залишки товарів, а також даних для зведеного обліку та складання звітності та прийняття управлінських рішень.

Методологічні засади формування інформації про готову продукцію у бухгалтерському обліку та розкриття її у фінансовій звітності визначаються П(С)БО 9 «Запаси», затвердженим МФУ від 20.10.1999 року, №246, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 02.11.1999 року. Організація та методологія обліку готової продукції та її реалізації регламентується відповідними нормативними документами, чинними в Україні: Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність»; План рахунків бухгалтерського обліку підприємств, організацій та установ; Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку; Положення про порядок реалізації і ведення бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних із продажем товарів; Порядок ведення Книги придбання товарів (робіт, послуг); Порядок ведення Книги продажу товарів (робіт, послуг); інші нормативні документи.

Облік готової продукції здійснюється на основі первинних документів – актів, накладних, відомостей випуску продукції; документів, що засвідчують якість. З використанням комп'ютерної техніки на багатьох виробничих підприємствах прийнято вести облік реалізації готової продукції без застосування узагальнюючих документів. Виняток становить формування оборотно-сальдової відомості за рахунком 26 «Готова продукція». Цей документ характеризує інформацію щодо оборотів і залишків готової продукції.

Отже, сьогодні однією зі складових ефективної організації обліку наявності та руху готової продукції є високий рівень використання облікової інформації для оцінки якісних та кількісних характеристик готової продукції. Результати дослідження з організації обліку готової продукції свідчать про те, що існує ряд проблем, які впливають на організацію ведення обліку готової продукції. Вирішення цих проблем дозволить ефективно здійснювати бухгалтерський облік готової продукції та її собівартості, підвищить ефективність виробництва, і тим самим підтримає конкурентоспроможність виробленої продукції, нарощуючи економічний потенціал підприємства.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДОВГОСТРОКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА

Лукаш С.О., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Полятикіна Л.І.

Специфічним об'єктом обліку в сільському господарстві є тварини. Вони є живими організмами, що ростуть, розмножуються (дають приплід) і дають продукцію (молоко, яйця, приріст живої маси). Все це є біологічними активами тваринництва.

Біологічний актив – тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди. Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про біологічні активи і про одержані в процесі їх біологічних перетворень додаткові біологічні активи й сільськогосподарську продукцію та розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи».

Довгострокові біологічні активи тваринництва, як і будь-який актив, при отриманні, переведенні в іншу групу та ліквідації вимагають складання документів, які будуть засвідчувати цю господарську операцію. Для цього використовують акти, які були затверджені Міністерством фінансів України. Формування основного стада тварин оформляється Актом приймання довгострокових біологічних активів тваринництва (формування основного стада тварин). Вибракування продуктивної та робочої худоби, інших видів тварин відбувається при втраті ними господарсько-корисних якостей: значному зниженні продуктивності, втраті племінної або робочої цінності, захворюванні невиліковними хворобами, а також внаслідок травматичних наслідків, старості або недостатньої розвиненості на підставі Акта на списання довгострокових біологічних активів тваринництва (вибраковка тварин) (форма № ДБАСГ-4). Для визначення непридатності тварин до подальшого використання, а також для складання необхідної документації утворюються постійно діючі комісії, які проводять безпосередній огляд тварин основного стада, призначених до списання і встановлюють причини, що обумовили їх списання.

Облік довгострокових біологічних активів ведеться на рахунку 16 «Довгострокові біологічні активи». Цей рахунок призначено для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух власних або отриманих на умовах фінансової оренди довгострокових біологічних активів. За дебетом рахунку 16 відображається надходження довгострокових біологічних активів, за кредитом — їх вибуття.

Організація обліку наявності, руху та використання довгострокових біологічних активів має першочергове значення для забезпечення оперативною інформацією всіх суб'єктів управління, а також для підготовки інформативної фінансової звітності для зацікавлених користувачів. Дослідження інформаційних систем сільськогосподарських підприємств, свідчить про значну кількість інформації відображеної у первинних бухгалтерських документах, яка перенасичує облік непотрібними та застарілими показниками, а також не використовується в управлінні підприємством. Порядок обліку довгострокових біологічних активів змінювався декілька разів, і то кардинально, а типові форми залишалися незмінними. Стабільність у цьому випадку навряд чи виправдана, адже типові форми не можна назвати універсальними.

Вирішити цю проблему можна по-різному. Найпростіший шлях – адаптувати, тобто пристосувати, типові форми до сучасних вимог, доповнити їх необхідними елементами. Або зробити дещо по-іншому: до типових форм внести лише ті показники, які в них передбачені, а для решти самостійно розробити додатковий бланк, оформивши його у вигляді додатку до типової форми, або у вигляді окремого первинного документа. Який саме варіант вибере підприємство залежить від кількості показників, яким немає місця. Вони ж в свою чергу залежать не лише від вимог законодавства, а й від уваги, що приділяється управлінському обліку на підприємстві. Це можна пояснити тим, що потреби керівників в інформації щодо діяльності підприємства може бути ширшою, ніж вимоги законодавства.

Не залежно від того, як саме підприємство отримало/втратило довгострокові біологічні активи, їх надходження обов'язково має бути відображено в акті приймання-передачі довгострокових біологічних активів (ф. ДБАСГ-2). Але проведений аналіз показує, що для фіксації цієї господарської операції відсутня спеціалізована форма самих первинних документів, що ускладнює її облік, оскільки наявні на даний момент форми первинних документів не відповідають сучасним вимогам обліку. Для вирішення цієї проблеми слід запропонувати нові форми первинних документів, що максимально будуть відповідати умовам, що склалися в економіці нашої країни в цей час.

Тому можна запропонувати декілька варіантів покращення організації обліку довгострокових біологічних активів:

- Адаптація наявних форм до сучасних вимог обліку.
- Розробка нових форм, що замінять ті, що втратили свою актуальність.
- Створення додатків до існуючих форм для спрощення роботи бухгалтерського обліку.

Впровадження запропонованих рекомендацій буде сприяти покращенню організації обліку довгострокових біологічних активів на всіх суб'єктах господарювання.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Малютіна Я.С., студ. 6 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»

Науковий керівник: доц. А.М. Кадацька

В сучасних умовах успішна діяльність кожного підприємства залежить від рівня економічної ефективності виробництва готової продукції. Облік та аналіз готової продукції, а також її реалізації є важливою проблемою в діяльності сучасних підприємств, тому що завдяки виробництву готової продукції вони отримують та максимізують свій прибуток.

Удосконалення організації обліку та аналізу виробництва готової продукції від її реалізації є основним способом досягнення соціальної та економічної ефективності в діяльності підприємства.

Вирішення проблем обліку та аналізу готової продукції та її реалізації в умовах посиленого режиму економії і ресурсозбереження можливе за наявності у суб'єктів управління своєчасної, повної, правдивої інформації про фактори, що впливають на майбутні фінансові результати від реалізації готової продукції.

Проблемні питання організації обліку готової продукції найбільш ґрунтовно розглянуто в працях таких вітчизняних вчених, як Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, С.Ф. Голова, В.І. Єфименка, І.В. Жиглей, М.В. Кужельного, В.Г. Линника, В.М. Мурашка, В.М. Пархоменка, І.І. Пилипенка, Л.К. Сук, В.Я. Савченка, В.В. Сопка. Проте ряд важливих проблем обліку готової продукції ще й досі залишилися не дослідженими.

З прийняттям Національних стандартів бухгалтерського обліку в Україні виникає необхідність по-новому відображати господарські операції з випуску готової продукції та її реалізації. Для цього необхідно насамперед визначити номенклатуру витрат для планування й обліку конкретного цеху, ділянки; розробити методику підрахунку й оцінки залишків незавершеного виробництва, а також порядок визначення результатів господарської діяльності.

Облік готової продукції здійснюється на основі первинних документів – актів, накладних, відомостей випуску продукції; документів, що засвідчують якість. З використанням комп'ютерної техніки на багатьох виробничих підприємствах прийнято вести облік реалізації готової продукції без застосування узагальнюючих документів. Виняток становить формування оборотно-сальдової відомості за рахунком 26 «Готова продукція». Цей документ характеризує інформацію щодо оборотів і залишків готової продукції.

Однак, на нашу думку, цього недостатньо, тому доцільно на підставі первинних документів складати реєстри документів з реалізації готової продукції. Реєстри необхідно формувати за напрямками реалізації, видами продукції, покупцями та замовниками. Щоденне заповнення цих реєстрів дасть змогу здійснювати оперативний контроль за реалізацією продукції, застосуванням цін та їх змінами, надходженням виручки.

Слід також зазначити, що однією з основних проблем діяльності сучасного підприємства є виробництво готової продукції, її реалізація та отримання прибутку. В сучасних умовах необхідно оперативно реагувати на зміни попиту споживачів при цьому не зменшуючи швидкість окупності витрат, що потребує від підприємств сформувати оптимальну виробничу програму, яка могла б задовольнити попит та забезпечити максимальний прибуток за рахунок встановлення оптимального обсягу випуску продукції та цін на неї.

Головними проблемами обліку та аналізу готової продукції та її реалізації на сучасному підприємстві є:

- відсутність єдиного підходу до класифікації результатів виробництва, що зменшує можливість точного визначення об'єктів бухгалтерського обліку;
- зниження ефективності контролю якості, конкурентоспроможності та рентабельності продукції, внаслідок неповного відображення інформації про формування собівартості продукції в результатах виробництва у фінансовій звітності

Бухгалтерський облік виробничого процесу залежить від конкретних властивостей, умов, характеру технології та організації виробництва, що визначені індивідуальними особливостями. Необхідно запобігти виникненню складностей з оформленням та підготовкою документації. Водночас, при здійсненні виробничої діяльності у певні економічні відносини, результатом яких є цикл операцій, що пов'язані із реалізацією готової продукції, вступають підприємства різних форм власності та організаційно-правових форм господарювання. В зв'язку з цим, на нашу думку, в сучасних умовах проблемою є рівень використання інформації для оцінки якісних і кількісних характеристик об'єктів обліку, передусім готової продукції і витрат на збут. Ця інформація нині недостатньо застосовується для прийняття управлінських рішень, що визначає актуальність даного питання і потребує його врегулювання.

Таким чином, вирішення досліджених проблем дозволить ефективно здійснювати бухгалтерський облік та аналіз готової продукції та її собівартості, підвищить ефективність її виробництва, конкурентоспроможність виробленої продукції, підвищуючи економічний потенціал підприємства.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

Мартиненко М.С., студ. 1м курсу ФЕІМ, спец. «Облік і аудит».

Науковий керівник: ст. викладач Баранік О.О.

Понятійний апарат має важливе значення у будь-якій науці, і в т.ч. в науці про бухгалтерський облік, адже отримана бухгалтерська інформація не може бути достатньо корисною, якщо не будуть достатньо зрозумілі поняття. Однозначне розуміння понять бухгалтерського обліку дає змогу адекватно оцінити інформацію з бухгалтерського обліку, а тому й формувати обґрунтовані судження, які зрозумілі всім користувачам бухгалтерської інформації.

Виробництво є одним із основних процесів господарської діяльності підприємства. У процесі виробництва використовують природні ресурси: сировину, матеріали, паливо, енергію, трудові ресурси, основні засоби і одержують готову продукцію, яку потім реалізують. Характерною особливістю цього процесу є формування витрат на виробництво продукції, що становлять її виробничу собівартість. До витрат виробництва відносять витрати, обумовлені технологією виробництва, перебувають у залежності від обсягу випущеної продукції і складають її речову основу.

В процесі обліку витрат виробництва за основу, як правило приймають змістовну характеристику виробництва як суспільного явища. В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення предмета та об'єктів бухгалтерського обліку витрат процесу виробництва. Причинами цього є різні підходи до визначення, побудови бухгалтерського обліку витрат та калькулювання собівартості продукції. Виходячи з суті системного підходу як комплексності, структуризації та розмежування понять щодо бухгалтерського обліку витрат процесу виробництва - це означає розробку класифікації та термінологічне єднання понять про категорії та елементи виробничого процесу, які характеризують його зміст.

Виробництво являє собою вихідний пункт і першу ознаку економічної діяльності людей. Виробництво – це процес взаємодії людини з природою з метою створення матеріальних благ та послуг, які потрібні для існування та розвитку суспільства. Поняття витрат в економічній науці базується на загальній ідеї обмеженості ресурсів і можливості альтернативного їх використання.

Неявні витрати включають недоотримані підприємцем доходи при найвигоднішому альтернативному застосуванні власних ресурсів. Сучасна економічна наука відносить до внутрішніх витрат нормальний прибуток – мінімальну плату, необхідну для утримання підприємця в певній сфері бізнесу. Виокремлення явних та неявних витрат відображає два підходи до розуміння природи витрат підприємства.

Бухгалтерський підхід передбачає врахування зовнішніх (явних) витрат, які оплачуються безпосередньо після отримання рахунка чи накладної. Ці витрати відображаються у бухгалтерському балансі підприємства і є бухгалтерськими витратами.

Економічний підхід до витрат виробництва передбачає врахування не тільки зовнішніх, а й внутрішніх витрат, пов'язаних з можливістю альтернативного використання ресурсів. Економічні витрати відрізняються від бухгалтерських на величину альтернативної вартості власних ресурсів.

Альтернативна вартість (вартість втрачених можливостей, пропущена вигода) – вартість найкращої (найвище оплачуваної) альтернативної можливості виробництва чи поведінки підприємства при порівняльному ступені ризику.

Таким чином, економічні витрати – це витрати, які належить здійснити підприємцю, щоб відволікти ресурси від альтернативного використання. Це дійсні витрати на виробництво товару, які відображають вартість ресурсів при найкращому з можливих варіантів їхнього застосування.

Витрати підприємства в короткостроковому періоді поділяються на:

- постійні (умовно постійні) витрати - мають місце незалежно від зміни обсягів виробництва (витрати на утримання будівель, адміністративного апарату, на оренду плати, рекламу тощо);
- змінні витрати - безпосередньо пов'язані зі зміною обсягів виробництва (витрати на сировину, електроенергію, оплату праці (відрядну) робітників тощо);
- сукупні (валові витрати) - сукупні витрати підприємства на придбання та використання всіх факторів виробництва, сума постійних та змінних витрат;
- середні витрати - середня величина витрат на виробництво одиниці продукції;
- граничні витрати - приріст витрат на виробництво ще однієї (додаткової) одиниці продукції.

В процесі кругообігу й обороту капіталу витрати виробництва відокремлюються від вартості і починають функціонувати як автономна категорія. Це пояснюється в основному двома моментами. По-перше, тим, що підприємці для продовження процесу виробництва частину виручки за реалізовану продукцію, адекватну первісно авансовому капіталу, знову й знову повинні повертати у виробництво для відновлення спожитих факторів виробництва. По-друге, витрати виробництва сприймаються підприємцем як його внутрішня вартість, відшкодування якої за рахунок виручки від реалізованої продукції є неодмінною умовою його існування.

Отже, витрати - це використані у процесі виробництва різні речовини і сили природи на виготовлення нового продукту праці.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Мельнікова А.М., студ. 4 курсу ФЕiМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Чуб Ю.В.

Немає жодної організації чи підприємства, яке б не ставило на меті досягнути максимального прибутку і отримати дохід від своєї діяльності. Кожне підприємство створює всі можливі умови для економічно вигідної роботи, з метою отримати більший дохід і зменшити витрати.

У сучасних умовах господарювання на підприємствах, які займаються виробництвом і реалізацією готової продукції велике значення приділяється реалізації готової продукції – найважливішому економічному показнику роботи, що визначає ефективність, доцільність господарської діяльності підприємства. В обсяг реалізації включається відвантажена і відпущена продукція, незалежно від того, зарахований чи ні платіж на поточний рахунок підприємства.

Поряд з обсягом реалізації підприємство планує суму (обсяг) прибутку, тому в системі організації бухгалтерського обліку на підприємстві особливе місце займає облік готової продукції, її відвантаження та реалізації.

Саме тому реалізація продукції та отримання доходів в умовах конкуренції стають центральними проблемами функціонування підприємства. На нашу думку, актуальність обраної теми тісно пов'язана з проблемами переходу суб'єктів господарювання до нової системи обліку, а також в тому, що випуск готової продукції являється результатом діяльності підприємства.

Реалізація продукції окремого підприємства - це, перш за все, відчуження активів, що належать підприємству, шляхом їх продажу з метою відтворення використаних засобів підприємства та отримання прибутку для задоволення різноманітних потреб підприємства та його власників.

Місце і роль процесу реалізації у суспільному відтворенні визначається відповідним господарським механізмом, який встановлює умови реалізації та умови розрахунків за продану продукцію, нерідко регулює ціни. Визначення поняття та моменту здійснення реалізації знайшло відображення у законодавчих актах, що регулюють сплату податків.

Поняття "поставка", яке детально визначене в Податковому кодексі України, має характерне фіскальне спрямування, в першу чергу, за рахунок включення до поставки операцій з безоплатної передачі активів.

Позитивним моментом податкової реформи стало запровадження єдиного порядку визначення реалізованої продукції як вартості відвантаженої продукції та дати реалізації як дати відвантаження, що дало можливість досягти відповідності з міжнародними підходами до поняття "реалізація".

Реформа бухгалтерського обліку, яка проводиться в Україні, не змінила суті процесу реалізації, запропонувавши дещо інші підходи до організації його обліку. Національний стандарт П(С)Б015 "Дохід" містить порядок визначення, оцінки та розкриття у фінансовій звітності доходу, який виникає в результаті реалізації чи використання активів підприємства іншими суб'єктами господарювання.

Даний стандарт фактично визначає період відображення в звітності, а отже і у фінансовому обліку, виручки від реалізації у всіх її аспектах.

Отже, відвантажена покупцям і списана з матеріально відповідальних осіб сільськогосподарська продукція вважається реалізованою. Відношення реалізованої продукції до валової (виробленої) становить коефіцієнт товарності. Чим менше залишається готової продукції для внутрішньогосподарських потреб, тим вищий рівень її товарності.

Для вдосконалення обліку готової продукції та її реалізації вважаємо за необхідне розмежувати витрати на збут, які пов'язані з доведенням існуючої продукції до споживача (тара, упаковка, вантажні роботи, транспортування, складування, витрати на утримання складів, магазинів, торгового персоналу тощо) та маркетингові витрати, що виникають у зв'язку з вивченням і стимулюванням попиту, пошуком інформації про ринки збуту і розширенням частки ринку виробника. Інша пропозиція стосується використання у розрахунках із покупцями таких форм безготівкових розрахунків, які би гарантували своєчасне надходження грошей за відпущену покупцям продукцію. Обидві форми безготівкових розрахунків найбільш безпечні й унеможливають виникнення безнадійної дебіторської заборгованості.

Отже, основним показником обсягу господарської діяльності підприємств є реалізація готової продукції. Обсяг же реалізації товарної (готової) продукції значною мірою визначається випуском її з виробництва – її кількістю, асортиментом і якістю.

Сьогодні проблема полягає не в обсягах та якісних характеристиках облікової інформації. Найбільшою проблемою залишається рівень використання останньої для оцінки якісних і кількісних параметрів об'єктів обліку, передусім готової продукції і витрат на збут. Ця інформація нині недостатньо застосовується для прийняття управлінських рішень і коригування виробничої діяльності, тому на кожному підприємстві доцільно вивчати інформаційні потреби управлінських підрозділів, інформувати оперативні дані у вигляді звітів і використовувати їх для оптимізації програми виробництва і збуту продукції.

НОРМУВАННЯ ПРАЦІ ЯК СТИМУЛ ЗРОСТАННЯ ОПЛАТИ

Михненко А.Г., студ. 5 курсу ФЕiМ, спец. «Облік і аудит»

Науковий керівник: проф. Славкова О.П.

З переходом до ринкових відносин основним механізмом забезпечення працівників матеріально-життєвими благами стає прямий обмін кваліфікації та часу найманого робітника на заробітну плату і дохід від участі в прибутку. При цьому заробітна плата - це вже не частина національного доходу, що виділяється державою, а частина доходу підприємця (як власника засобів виробництва і роботодавця), що витрачається ним на оплату праці найманих робітників відповідно до умов найму (трудового договору) і результатами праці. Отже, оплата праці - це обов'язок роботодавця з виплати найманому робітнику зароблених ним коштів за визначену кількість і якість виконаної роботи відповідно до умов трудового договору. Тим самим передбачається наявність необхідних норм праці, що визначають співвідношення між витратами та результатами праці, і тарифною системою, що встановлює умови оплати праці.

Для працівника заробітна плата - головна й основна стаття його особистого доходу, засіб відтворення і підвищення рівня добробуту його самого і його родини, звідси впливає її стимулююча роль у поліпшенні результатів праці для збільшення розміру одержуваної винагороди. Для роботодавця заробітна плата працівників - кошти, що витрачаються ним на використання найманої робочої сили та становлять одну з основних статей витрат у собівартості вироблених товарів і послуг. При цьому роботодавець зацікавлений, з одного боку, у можливішому зниженні питомих витрат робочої сили на одиницю продукції, з іншого - у підвищенні витрат на робочу силу з метою збільшення прибутку підприємства за рахунок стимулювання трудової і творчої ініціативи працівників. Крім того, рівень оплати праці впливає на поведінку і працівника, і роботодавця, що пов'язана з регулюванням відносин між ними в умовах нерівномірного попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці.

Таким чином, в умовах ринкових відносин оплата праці покликана виконувати відтворювальну, стимулюючу і регулюючу функції. З цих трьох функцій оплати праці тільки стимулююча безпосередньо пов'язана з нормуванням праці. Відтворювальна функція зумовлена нормами споживання, а не праці та визначає абсолютний рівень оплати праці, необхідний для забезпечення життєвих потреб працівника і його родини, виходячи з розрахункової вартості робочої сили і заснованого щодо неї мінімального рівня оплати праці з урахуванням регіональних розбіжностей у рівні цін на споживчі товари і послуги, у рівні оподатковування доходів, а також у рівні і структурі вартості робочої сили різних категорій робітників та службовців. Щодо регулюючої функції оплати праці, то нормування використовується лише тією мірою, що необхідна для впливу на співвідношення між попитом та пропозицією робочої сили, на формування персоналу, кількість працівників і рівень їх зайнятості, тобто йдеться про необхідність зміни організації виконання роботи і відповідних норм праці для перебування варіанта оплати праці, що влаштовував би роботодавця і працівників у ситуації на ринку праці, що сформувалася.

Роль нормування праці в реалізації стимулюючої функції заробітної плати полягає в створенні розрахункової бази для встановлення її відносного рівня залежно від кількості, якості і результатів праці. Основним принципом вирішення цього завдання є диференціація рівня оплати праці за критеріями продуктивності й ефективності праці. Цей принцип протиставляється зрівняльному підходу до оплати праці, що чинить дестимулюючий вплив на працівників, перешкоджаючи використанню їх трудового і творчого потенціалу. Про ступінь обґрунтованості діючої системи диференціації оплати праці свідчить та ефективність трудової діяльності і соціально-психологічна атмосфера в трудових колективах, у тому числі наявність (чи відсутність) трудових конфліктів на ґрунті різного сприйняття рівня оплати праці.

Головним інструментом диференціації оплати праці є тарифна система. Вона містить сукупність нормативів: тарифні ставки і схеми посадових окладів; тарифні сітки; тарифно-кваліфікаційні довідники; районні коефіцієнти і різні надбавки та доплати тарифного характеру, призначені для використання під час встановлення ставок і окладів працівникам і розміру винагороди за виконану роботу. В умовах ринкових відносин підприємства можуть вводити самостійно ту чи іншу систему тарифікації праці. Разом з тим досить відчутний вплив на позицію більшості підприємств під час вирішення цього завдання чинять централізовано розроблювальні на рівні держави рекомендації.

Вплив норм праці на рівень його оплати безпосередньо пов'язаний із застосовуваними формами і системами оплати праці, при цьому форми можна визначити як принципи встановлення залежності величини заробітної плати працівника від отриманих результатів його праці протягом визначеного часу, а системи — як технології реалізації цієї залежності.

Вибір тієї чи іншої форми оплати праці звичайно зумовлюється особливостями технології й організації виробництва, забезпечення якості продукції, форм організації праці та забезпечення робочої сили. Але всі ці чинники характеризують зазначені форми в основному лише з погляду технічних умов і можливостей розмежування сфери їх застосування: погодинна оплата вводиться там, де неможливо використовувати відрядну.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ.

Новикова С.В. студ. 3 курсу ФЕІМ спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Полятикіна Л.І.

Фінансові результати є надзвичайно важливим показником для суб'єкта господарювання, адже в них відображаються всі сторони діяльності підприємства. Від їх правильного обліку, контролю та аудиту залежить фінансово-майновий стан та ефективність діяльності підприємства. У сучасних умовах існує ряд проблем у системі обліку фінансових результатів, які призводять до викривлення облікових даних та їх низької якості. Необхідність вивчення існуючих проблем визначає актуальність дослідження. Проблеми обліку та аналізу фінансових результатів є дуже важливими та вкрай актуальними, а також вимагають особливої уваги у зв'язку зі складнощами економічного сьогодення країни та нестабільності і невизначеності у нормативно-правовій базі обліку.

Саме зараз фінансовий результат відіграє найважливішу роль, оскільки від нього залежить не лише майбутнє підприємства, а й держави.

Дослідження проблем обліку і аналізу фінансових результатів представлені в працях таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, як Бриттон Э., Ватерсон К., Велш Г.А., Білуха М.Т., Голов С.Ф., Єфіменко В.І., Костюченко В.М., Нападовська Л.В., Нечитайло А.І., Соколов Я.В., Сопко В.В., Ковалев В.В., Кужельний М.В., Мних Є.В., Пушкар М.С., Чумаченко М.Г., Хелферт Е, Шорт Д.Г. Значний внесок у вирішення проблем автоматизації обліку і аналізу фінансових результатів зробили такі вчені як: Бутинець Ф.Ф., Завгородній В.П., Ільїна О.П.

Результативність діяльності відображається у фінансово-економічних показниках, які найбільш точно характеризують фінансовий стан суб'єкта господарювання та дають уявлення про економічний потенціал його розвитку. Фінансовий результат є основним підсумковим показником. Кожен суб'єкт господарювання особливу увагу звертає на процес формування, розподілу та використання фінансового результату своєї діяльності. Позитивний фінансовий результат є частиною доходу суспільства і використовується для подальшого розвитку діяльності підприємства, поліпшення матеріального становища працівників. Основою для правильного визначення фінансового результату є науково обґрунтована організація та методика його обліку.

Фінансовий результат визначається шляхом співставлення доходів і витрат діяльності підприємства, це може бути прибуток або збиток, що, у свою чергу, приводить до зростання (прибуток) або зменшення (збиток) власного капіталу. І саме отриманий фінансовий результат характеризує якість діяльності підприємства.

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, рахунок 79 «Фінансові результати» призначено для обліку й узагальнення інформації про фінансові результати підприємства від звичайної діяльності та надзвичайних подій.

Результат є етапом діяльності, коли визначено наявність переходу якості в кількість і кількості в якість. Отже, назва субрахунків рахунку 79 «Фінансові результати» передбачає визначення кінцевого наслідку дій певного виду діяльності: операційної, фінансової, іншої звичайної та надзвичайних подій. Тобто, після списання на відповідні субрахунки рахунку 79 «Фінансові результати» доходів і витрат відповідного виду діяльності необхідно визначити між ними різницю і закрити на інший рахунок, а саме – на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

Тому вважаємо за доцільне запровадити до рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» субрахунки з обліку прибутку чи збитку за відповідним видом діяльності, а саме:

- 441 «Прибуток (збиток) від операційної діяльності»
- 442 «Прибуток (збиток) від фінансових операцій»
- 443 «Прибуток (збиток) від іншої звичайної діяльності»
- 444 «Прибуток (збиток) від надзвичайних подій»
- 445 «Прибуток використаний у звітному періоді»
- 446 «Нерозподілений прибуток».

Така класифікація фінансових результатів за видами діяльності на рахунку 44 «Нерозподілений прибуток (непокриті збитки)» дозволить контролювати вплив результатів окремого виду діяльності на загальний результат діяльності підприємства. Це надасть інформацію внутрішнім користувачам для прийняття управлінських рішень щодо покращення результатів в певному напрямку господарської діяльності.

Якість прийняття управлінських рішень щодо фінансових результатів залежить від інформації, що формується в системі бухгалтерського обліку. Недостатнім є лише списання на відповідні субрахунки з обліку фінансових результатів доходів та витрат певного напрямку діяльності. Потрібно визначення результату (прибутку чи збитку) за кожним видом діяльності, що в кінцевому підсумку формує єдиний якісний результат діяльності підприємства. Це, у свою чергу, потребує вдосконалення нормативної бази, а саме – Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, власного капіталу, зобов'язань і господарських операцій та Інструкції до нього.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Петрушенко В.В., студ. 1м курсу ІЗО, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Гаркуша С.А.

Процес обліку є досить трудомістким і разом з тим ризиконебезпечним, тому що навіть одна помилка може стати причиною багатьох порушень і неточностей, це відіб'ється на господарському процесі. Тому питання спрощення та мінімізації ризику цього процесу є досить актуальним. Одним з основних шляхів вирішення цієї проблеми є автоматизація бухгалтерського обліку за допомогою належного вибору сучасних інформаційних технологій. Питання автоматизації обліку знайшло відображення в міжнародних стандартах обліку та звітності, в англомовній економічній літературі, в практичній діяльності зарубіжних та вітчизняних підприємств, а також у працях учених І.П. Бабенка, Ф.Ф. Бутинця, В.М. Давидова, В.Д. Завгороднього, В.Ф. Палія, Е.Н. Воєвудського, С.В. Івахненкова, Т.А. Писаревської, І.Ф. Рога-ча, В.В. Сопко. Проте й досі залишається проблемним питання вибору програмного забезпечення для бухгалтерів підприємств малого та середнього бізнесу відповідно до специфіки діяльності їх підприємств. Завдання обліку й управління можуть істотно відрізнитися залежно від роду діяльності підприємства, галузі, специфіки продукції або послуг, що надаються, розміру і структури підприємства. Важко собі представити одну програму, призначену для масового використання і задовольняє при цьому потребам більшості підприємств. При цьому керівнику, з одного боку, необхідне рішення, відповідне специфіці саме його підприємства, але, з другого боку, він розуміє переваги вживання масового перевіреного продукту. Кожен бухгалтер знає, що використовувати в роботі потрібно автоматизовану систему бухгалтерського обліку, яка дозволить вирішити завдання, що стоять перед кожним конкретним фахівцем. Ці завдання залежать від масштабу підприємства, обсягу виконуваних операцій, специфіки галузі, характеру діяльності та інших чинників. Оскільки вітчизняний ринок бухгалтерських програм є дуже насиченим, критеріям вибору цих продуктів надається багато уваги. Вибираючи програму для роботи, необхідно розглянути деякі найважливіші параметри. Система повинна володіти функціональністю, необхідною для вирішення завдань обліку на підприємстві. Оскільки з цією програмою доведеться тісно «спілкуватися» щодня, її інтерфейс та логіка побудови системи повинні бути інтуїтивно зрозуміли. Людям властиво помилятися, тому система повинна м'яко контролювати користувача, не допускаючи свідомо помилкових дій. Програма покликана прискорити роботу і полегшити виконання рутинних операцій. Тому варто віддавати перевагу програмі, в якій виключено дублювання інформації, тобто один раз введена інформація може використовуватися на будь-якому робочому місці автоматизованої системи [2]. Щоб уникнути помилок і отримання недостовірної інформації, необхідно переконатися, що всі ділянки обліку, які включені в автоматизовану систему, використовують єдині довідники і класифікатори. Застосування комп'ютерної техніки для автоматизації обліку та управління на підприємствах має не тільки переваги, але й недоліки. Як перевагу, можливо визначити, що сучасні комп'ютерні засоби дозволяють значно полегшити працю бухгалтерів та знизити трудомісткість окремих операцій, зменшити кількість помилок при складанні первинних документів та зведених облікових регістрів, терміново отримувати необхідну інформацію. Недоліком є (особливо для малих підприємств): висока вартість комп'ютерного обладнання та програмного забезпечення, що не завжди може дозволити собі підприємство з невеликими обсягами діяльності [3]. На ринку програмних продуктів представлено широкий спектр програм по автоматизації бухгалтерського обліку, найпоширенішими з яких і найбільш адаптованими до української системи ведення обліку є пакети 1С: Підприємство, Парус-Підприємство та ін. В Україні більш широкого розповсюдження набула програма 1С: універсальна програма масового призначення для автоматизації бухгалтерського і податкового обліку, 56 що включає підготовку обов'язкової (регламентованої) звітності. Це готове рішення для ведення обліку в організаціях, що здійснюють будь-які види комерційної діяльності: оптову і роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю (зокрема субкомісію), надання послуг, виробництво і т. д. Користувачі можуть самостійно управляти методикою обліку в межах облікової політики, створювати нові субрахунки і розрізи аналітичного обліку. Кожне підприємство може вибрати програмний продукт для автоматизації обліку відповідно до особливостей своєї діяльності та особливостей ведення бухгалтерського обліку.

Отже, тільки за умови вибору програмного продукту, оптимального для обраного підприємства, можна максимізувати ефективність ведення облікової діяльності, що, безумовно, є необхідним кроком на шляху до розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Марченко Д. Н. Автоматизація бухгалтерського обліку як джерело зростання його ефективності / Д. Н. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 248-254.
2. Сопко В. В. Мета і принципи автоматизації бухгалтерського обліку / В. В. Сопко, М. М. Бенько // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12. – С. 186-192.
3. Стригуль Л. С. Сучасний стан та проблеми автоматизації бухгалтерського обліку на підприємствах України / Л. С. Стригуль, А. Г. Ковальов. – Х., 2010.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ В ТВАРИННИЦТВІ

Пікіна М.А., студ. 4 курсу ОіА 1201, спеціальності «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Довжик О.О.

На сьогоднішній день успішна діяльність підприємства ґрунтується на основі впливових факторів, одним з яких є оплата праці. Кожне підприємство в певній мірі має значні проблеми з оплатою праці, що дедалі стають більше актуальними серед науковців, бухгалтерів та самих працівників. Відомо, що на даному етапі розвитку української економіки все більше набувають поширення кризові явища, зниження життєвого рівня населення та зростає кількість безробітних.

Важливо контролювати організацію оплати праці робітників зайнятих на виробництві, адже правильно розрахована заробітна плата є фундаментом до підвищення розвитку підприємства, а заохочення у вигляді премій та надбавок є гарантом успішного виробництва та зростання іміджу підприємства.

Оплата праці в тваринництві є важливим чинником, що впливає на якість роботи працівників та кількість виготовленої продукції. Витрати на оплату праці становлять значну частину витрат сільськогосподарських підприємств, що зумовлює потребу точного, своєчасного та деталізованого відображення зазначених витрат у бухгалтерському обліку.

Дотримання усіх правил раціональної організації оплати праці в тваринництві та підвищення розвитку підприємства може бути досягнуто за умови створення належної системи обліку і контролю за витратами праці та її оплатою.

Питання, що пов'язані з проблемами обліку праці, її оплати та шляхи вирішення питань по оплаті праці знайшли своє відображення у роботах В.М. Жука, Г.Г. Кірейцева, А.М. Кузмінського, Л.В. Мельянкової, М.Ф. Огійчука, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко та інші.

Розробка і використання різних форм і систем оплати праці дозволяють застосувати до кожної групи та категорії працюючих певний порядок обчислення заробітку. Це забезпечує більш точний облік кількості та якості праці, включеного працівниками в кінцеві результати виробництва.

Як відомо, в тваринництві заробітна плата нараховується за кількість надоєного молока, збираних яєць, вовни, меду, та за продукцію вирощування, якою є маса приплоду і приросту живої маси, за винятком загинилих тварин. Первинний облік за оплатою праці в тваринництві ведеться за кожним працівником та кількістю отриманої продукції.

Зарплата зацікавлює працівників у підвищенні ефективності виробництва продукції тваринництва, впливає на темпи і масштаби соціально-економічного розвитку як підприємства так і країни. Для того щоб перелічені функції виконувались, необхідно постійно удосконалювати форми і системи оплати праці.

Бухгалтерський облік з оплати праці в тваринництві повинен передбачати наступне:

- своєчасне і точне оформлення документами обсягу виконаних робіт, одержаної продукції і нарахування заробітної плати робітникам тваринництва відповідно до кількості та якості затраченої праці;
- контроль за дотриманням чисельності працівників в галузі тваринництва та їх участі у виробничому процесі;
- суворе дотримання порядку витрачання фонду оплати праці за категоріями працівників по підприємству в цілому і по кожному виробничому підрозділу та правильного розподілу витрат за видами тварин, робіт і послуг;
- своєчасне й правильне нарахування і оплата заробітної плати та матеріального стимулювання кожного працівника, контроль за утриманням із заробітної плати;
- своєчасне складання звітності по заробітній платі та подання її у відповідні органи;
- використання обґрунтованої системи оплати праці;
- точний облік заробітку кожного працюючого і всіх розрахунків, пов'язаних з оплатою праці;
- обґрунтований розподіл фонду заробітної плати між виробництвами.

Для забезпечення розширеного відтворення і створення засобів для подальшого зростання заробітної плати важливе значення має випереджаюче зростання продуктивності праці у порівнянні із ростом середньої заробітної плати.

Удосконалення оплати праці в тваринництві передбачає необхідність більш правильного обліку в ній кількісних і якісних затрат праці і покращення використання заробітної плати з метою стимулювання розвитку продуктивності праці, підвищення ефективності виробництва продукції тваринництва. Тому було б доцільно зарекомендувати збільшити кількість премій по догляду за тваринами, та автоматизувати введення інформації про виробництво у спеціально організовані програми по обліку праці та її оплати.

Отже, для забезпечення розвитку підприємств, що працюють в галузі тваринництва, для успішної діяльності важливо приділити увагу питанню вдосконалення обліку праці та її оплати в тваринництві.

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ РОБОТИ АВТОТРАНСПОРТУ

Подшивайлова Г.В., студ. 1м курсу ІЗО, спец. «Облік і аудит»

Науковий керівник: доц. Гаркуша С.А.

Для підприємств послуги з перевезення вантажів і пасажирів є основними видами діяльності. В зв'язку з цим на таких підприємствах відбувається постійний рух транспортних засобів, який повинен бути належно відображений у системі обліку. Автомобільна галузь стрімко розвивається, що зумовлює потребу в розробці нових підходів до організації обліку наявності та руху транспортних засобів. Зважаючи на це, особливості актуальності набувають дослідження теоретичних і практичних аспектів організації обліку транспортних засобів підприємства.

Специфіка надання автотранспортних послуг суттєво впливає на організацію бухгалтерського обліку, що у свою чергу, зумовлює необхідність використання спеціальних аудиторських процедур при проведенні аудиту на підприємствах.

На організацію проведення аудиту автотранспорту суттєво впливають особливості виробничого автотранспортного процесу, до яких належить таке:

- по-перше, надання автотранспортних послуг не передбачає оприбуткування у вигляді матеріальних цінностей;
- по-друге, автомобільні перевезення виконуються різними типами і видами автотранспортних засобів;
- по-третє, автотранспортні перевезення законодавчо регулюються і контролюються відомчими і позавідомчими органами державного контролю;
- по-четверте, існування специфіки в технічному обслуговуванні транспортних засобів та контролі за роботою водіїв тощо.

Методика аудиту з урахуванням особливостей транспортного процесу потребує дослідження та розробки основних напрямів її вдосконалення.

Віднесення витрат до складу валових витрат має особливості в частині експлуатації легкового автотранспорту. Необхідно врахувати обмеження, які сформульовані: до валових витрат платника податку належать витрати на утримання й експлуатацію легкових автомобілів, що належать платникам податку, основною діяльністю яких є надання платних транспортних та туристичних послуг стороннім громадянам та організаціям.

Не зараховуються до валових витрати платника податку (крім оплати праці) на утримання й експлуатацію легкового автотранспорту, витрати на пально-мастильні матеріали, витрати, пов'язані з технічним обслуговуванням та паркуванням легкових автомобілів. Таким чином, дозволяється відносити вищезазначені витрати до складу валових підприємств, які надають транспортні послуги.

Перевірку реалізації автотранспортної техніки необхідно зосереджувати на з'ясуванні правильності відображення в обліку списання балансової вартості, зносу, фінансових результатів від реалізації, нарахування і сплати ПДВ.

Від правильності застосування норм витрат та коригуючих коефіцієнтів залежить правильність визначення прибутку підприємств, тому що пально-мастильні матеріали на певний транспорт є одним із елементів витрат, які враховуються при визначенні фінансового результату діяльності підприємства. Аудитору необхідно вивчити всі подорожні листи на списання палива і звернути увагу на дотримання встановлених форм цих документів, заповнення в них реквізитів. Перевіряючи фактичні витрати палива, необхідно встановити, чи не завищувались норми витрат палива і мастильних матеріалів [6]. Для цього аудитору необхідно порівняти дані фактичного пробігу, які визначені у клієнта за подорожніми листами, та норми витрат для конкретного автомобіля. Крім того, необхідно здійснити перерахунок фактичного витрачання палива і порівняти отримані результати з даними аналітичного обліку списання пально-мастильних матеріалів.

Аудиторській перевірці також підлягають операції зі списання запасних частин. Аудитору необхідно встановити напрями використання запасних частин (на ремонт транспортних засобів або на технічне обслуговування). При цьому слід звернути увагу на порядок оформлення первинних документів (лімітно-забірних карток або вимог), наявність лімітів відпуску у вартісному та кількісному виразі запасних частин.

Перевіряючи порядок списання акумуляторних батарей та автомобільних шин, необхідно звернути увагу на наявність індивідуальних номерів кожної шини та акумуляторної батареї в оперативному обліку клієнта, встановити правомірність застосування норм їх списання відповідно до «Норм експлуатації пробігу автомобільних шин».

Шляхом документальної перевірки необхідно встановити правильність формування витрат на оплату праці, правомірність застосування доплат і надбавок до заробітної плати водіїв автотранспортних засобів відповідно до чинних норм законодавства.

Отже, методичне забезпечення зовнішнього аудиту потребує свого подальшого теоретичного та прикладного вивчення. Так, зокрема, методики аудиту слід розробляти за кожним видом діяльності підприємств, враховуючи специфіку кожної окремої галузі національної економіки.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Полятикін В.О. студ. 2 М курсу ІЗО, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко О.В.

Формування сучасної аграрної економіки потребує врахування особливостей природно-кліматичного потенціалу кожного регіону та їх раціонального використання. З переходом до ринкових відносин відбулась трансформація міжрегіональних зв'язків, що викликало зміну виробничої спеціалізації та структури економіки. Раціональне з екологічного погляду використання природно-кліматичного і виробничого потенціалу України потребує цілеспрямованого їх забезпечення матеріально-технічними ресурсами стосовно техніко-технологічних вимог відповідних галузей та врахування в процесі формування та розвитку інвестиційних процесів.

Суттєві зональні відмінності природно-кліматичних і економічних умов зумовлюють неоднорідну структуру виробництва продукції за регіонами, а територіальна розосередженість народонаселення, рівень землезабезпеченості та продуктивності земель є основою формування пропозиції та розрахунку регіональних потреб в інвестиціях.

Ефективний розвиток вітчизняної економіки визначається системою факторів різного характеру, для ряду яких важливе значення має поглиблення територіального поділу праці і формування на цій основі спеціалізованих господарюючих структур на виробництві певних видів конкурентоспроможної товарної продукції, що за всіх інших рівних організаційно-економічних умов зумовлює раціональніше використання природно-кліматичного потенціалу і є базою для визначення потреби в інвестиціях, обсягів пропозиції, задоволення попиту на аграрно-продовольчу продукцію на внутрішньому ринку, формування міжрегіональних фондів відповідно до потреб, та експортних ресурсів.

Географічне розміщення України в центрі Європейського континенту, історично напрацьований досвід господарювання, різноманітність природно-кліматичних умов - сприятливі фактори для формування інвестиційної привабливості вітчизняної економіки для іноземних інвесторів.

Найбільш позитивні особливостями інвестування в Україні доцільно виділити:

- різні природно-кліматичні умови за зонами і регіонами зумовлюють розвиток багатьох галузей аграрного виробництва, що дає можливість вибору напрямів і території реалізації інтересів різних категорій інвесторів;
- наявність достатніх людських ресурсів, їх відносно рівномірне розселення по території, висока працевитість можуть бути використані для розвитку різних видів економічної діяльності, ефективного вкладення капіталу;
- інфраструктурне забезпечення: залізничні шляхи, дороги з твердим покриттям, інші транспортні комунікації, рівень телефонізації, електрифікації та розвиток фінансової, інформаційної і соціальної інфраструктури в країні сприятливі для інвестиційної діяльності;
- фіскальна привабливість - зниження податкового навантаження, запровадження фіксованого сільськогосподарського податку, функціонування спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку, де для інвесторів встановлені значні податкові пільги, сприятливі для інвестування аграрного виробництва;
- регуляторна привабливість - роздержавлення, демонополізація підприємств, доступність оренди сільськогосподарських угідь, підтримка підприємництва, зниження рівня адміністративного втручання - важливі фактори підвищення ділової активності підприємців і вкладання інвестицій у розвиток сільського господарства.

Трансформація власності і форм господарювання та динаміка економічних відносин змінює і доповнює теоретичні постулати щодо значення і місця факторів ефективного розвитку інвестиційних процесів в Україні. Поряд з такими особливостями інвестування як природно-кліматичні умови, рівень спеціалізації й концентрації, забезпеченість матеріально-технічними і трудовими ресурсами, матеріальний та соціальний інтереси, набувають неабиякого значення кон'юнктурність продукції, науково-технічне і інформаційне забезпечення, організаційні та техніко-технологічні новації, розвиток інфраструктури, вивчення зовнішнього ринку та його географія, інвестиційний клімат, економічна освіченість підприємців і культура виробництва. Всі наведені фактори є важливими для формування і розвитку ефективного інвестиційного процесу в Україні реалізації, а також потребують врахування чинників, що матимуть конкретну віддачу протягом неоднакового періоду як в часовому так і просторовому вимірах.

Знання особливостей інвестування, рівня впливу на результативність виробництва та раціональне практичне їх використання дозволяє чітко визначити напрями і рівні розвитку інвестиційних процесів у регіонах з виділенням пріоритетних ринкових продуктів (товарів) за умови доступної за ціною закупівлі та концентрації ресурсів для інтенсифікації їх виробництва.

Інвестиційне забезпечення вітчизняного виробництва має попередити залежність країни від кон'юнктури світового ринку, націлити на раціональніше використання природно-кліматичного й виробничого потенціалу сільського господарства та переробних, обслуговуючих і ресурсозабезпечуючих галузей.

ОБЛІК ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА

Потапенко А.В., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Кадацька А.М.

Вдале ведення бухгалтерського обліку та контролю в сільськогосподарських підприємствах є можливим лише при умові їх правильної організації.

На сьогодні, під час трансформації облікових процесів в Україні, актуальним залишається питання підвищення виробництва продукції тваринництва шляхом розробки ефективної методики і порядку проведення обліково-контрольних робіт у галузі.

Тваринництво - одне з провідних галузей народного господарства, що займається розведенням сільськогосподарських тварин для тваринницької продукції.

Тваринництво поставляє також необхідне сировину для переробної промисловості: харчової, текстильної, шкіряно-взуттєвої та інших галузей. Воно різнобічно пов'язані з різними галузями народного господарства і має важливого значення у розвитку продуктивних сил країни.

Метою дослідження є вивчення стану і розробка рекомендацій з удосконалення бухгалтерського обліку та внутрішньогосподарського контролю обліку виробництва продукції тваринництва.

Важливим моментом при організації бухгалтерського обліку у тваринництві є вибір його об'єктів. Об'єктами бухгалтерського обліку витрат виступають види тварин.

Стан виробництва продукції тваринництва характеризується ефективністю, ступенем використання досягнень науково-технічного процесу, місцем і роллю робітника у виробничому процесі.

Особливості сільськогосподарського виробництва зумовлюють ведення обліку виробничих витрат і виходу продукції тваринництва.

Витрати на виробництво біологічних активів тваринництва в бухгалтерському обліку визнаються витратами основної діяльності і пов'язані з процесом їх перетворенням.

Витрати на виробництво продукції тваринництва класифікують за такими основними ознаками:

- ✓ рівнем складності віднесення витрат на об'єкти обліку (прямі та непрямі);
- ✓ видами виробленої продукції тваринництва (витрати на основну (сумішну);
- ✓ продукцію та витрати на побічну продукцію);
- ✓ характером витрат (виробничі та невиробничі);
- ✓ центрами витрат (за групами тварин, конкретними працівниками ферми, цехами, бригадами);
- ✓ відношенням до обсягу випуску продукції (умовно-постійні та змінні витрати);
- ✓ калькуляційними статтями та економічними елементами витрат;
- ✓ тривалістю здійснення витрат (довготривалі, повсякчасні, короткотривалі та періодичні).

Значний вплив на організацію обліку і контролю витрат тваринництва здійснюють характерні для нього технологічні особливості, зокрема: розведення, вирощування та відгодівля тварин. Так, за даними обліку витрат на вирощування й відгодівлю тварин здійснюють калькулювання приросту їх живої маси та в кінцевому результаті визначають собівартість поголів'я. Собівартість продукції є важливим узагальнюючим показником, який характеризує ефективність роботи підприємства. Це дає змогу контролювати ці процеси й виявляти фактичну вартість тварин, яких переводять в основне стадо, реалізують або залишають на кінець року для відгодівлі й вирощування. Однак, сьогодні, в умовах підвищення ефективності діяльності шляхом пожеввленого контролю, даний облік потребує вдосконалення. Значна увага під час контролю витрат повинна також приділятися питанням заготівлі та використання кормів. Для кожного виду тварин обумовлено певний тип годівлі – це співвідношення різних видів кормів у раціоні.

З метою покращення обліку витрат кормів рекомендовано щомісячно вести «Відомість аналітичного обліку витрат кормів». Записи при цьому слід робити за місяць і зростаючим підсумком з початку року.

Оплату праці тваринників доцільно контролювати під час перевірки правильності заповнення «Розрахунків нарахування оплати праці працівникам тваринництва». Характер праці тваринників змінюється, вона набуває вузької спеціалізації та високої кваліфікації, що значно підвищує її продуктивність.

Ще одним моментом, який негативно впливає на облік витрат продукції тваринництва, є плутанина відображення падежу тварин. Для усунення такого недоліку рекомендовано втрати від падежу тварин розцінювати як безповоротний брак у виробництві.

З метою правильного розподілу запланованих витрат необхідно здійснювати систематичний контроль за веденням первинних документів з відображення витрат.

Таким чином, запропоновані шляхи удосконалення обліку витрат виробництва продукції тваринництва дозволять:

- 1) більш точно визначати собівартість приросту живої маси;
- 2) визначити фактичні розміри втрат від падежу;
- 3) мати об'єктивнішу інформацію про наявність і рух тварин у системі бухгалтерського обліку та звітності.

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

Прийменко Т.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Полятикіна Л.І.

Головною складовою виробничого процесу в різних видах діяльності є готові вироби та готова продукція, що виготовлена основними відділами, цехами підприємств і призначені для продажу стороннім замовникам, а також своїм непромисловим господарствам і власному капітальному будівництву.

За умов динамічності економічних зв'язків ринкової економіки, коли швидко змінюється кожна складова виробничого процесу, важливо правильно і ефективно побудувати бухгалтерський облік на підприємстві. Проблема побудови бухгалтерського обліку готової продукції досліджується за умов функціонування національних стандартів бухгалтерського обліку.

В умовах сучасної ринкової економіки і жорсткої конкуренції величезного значення набуває фінансова інформація. Саме виняткова роль інформаційного забезпечення в процесах управління спричинює підвищену увагу до бухгалтерської фінансової звітності як основного джерела інформації про майновий та фінансовий стан підприємства, а також результати його виробничо-господарської діяльності за звітний період.

На сільськогосподарських та виробничих підприємствах ключове місце серед об'єктів обліку займає готова продукція. Саме готова продукція, яку реалізує підприємство зазвичай є головним джерелом отримання прибутків, що, в свою чергу, є основною метою діяльності будь-якого господарства.

Згідно П(С)БО 9 «Запаси» - готовою продукцією є продукція, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом. Готова продукція – це актив, незалежно від форми існування, виробництво якого завершено, відповідає технічним умовам виробництва, і вимогам замовника, призначений для споживання, як для потреб виробника так і для потреб зовнішнього ринку.

Вивченням питань, пов'язаних з обліком та відображенням готової продукції у звітності займалися провідні вітчизняні та зарубіжні вчені. Найбільш обґрунтовано до проблем бухгалтерського обліку готової продукції в Україні у своїх працях підійшли Ф. Ф. Бутинець, О. П. Бушан, С. Ф. Голов, М. В. Кужельний, В. Г. Линник, В. М. Пархоменко, В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко, В. М. Глібо, М. В. Реслер та ін. Проте питання відображення готової продукції на сільськогосподарських підприємствах залишається актуальним і потребує вдосконалення в умовах сьогодення.

Особливістю фінансового обліку є відображення вартості готової продукції в будь-якій формі і в будь-який момент часу. Бухгалтерські рахунки мають важливе значення для формування показників фінансової звітності, отже ступінь завершеності готової продукції, має значення для фінансового обліку. З другого боку вартісні показники, обліковані на бухгалтерських рахунках надають інформацію про відхилення понесених затрат на кожному етапі технологічного процесу, що важливо для підсистеми управлінського обліку. Отже, від форми і ступеня завершеності готової продукції залежить порядок її відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

Інформація, пов'язана з готовою продукцією розкривається майже в усіх формах фінансової звітності підприємств. Основним джерелом такої інформації безперечно є форма № 1 Баланс підприємства.

У балансовій статті «Готова продукція» відображаються залишки готових виробів, які знаходяться на складі та обліковуються на рахунку «Готова продукція». При перевірці необхідно впевнитися, що продукція, яка обліковується на даному рахунку, повністю укомплектована, пройшла випробування та приймання, здана на склад за накладною.

Залежно від прийнятої облікової політики залишки готової продукції в поточному обліку можуть оцінюватися за фактичною собівартістю і за обліковими цінами (нормативною або плановою собівартістю) з обліком відхилень фактичної собівартості від облікових цін на окремому аналітичному рахунку та за іншими методами оцінки.

В останньому випадку для доведення її оцінки в балансі до фактичної виробничої собівартості ці відхилення додаються (зі знаком «плюс» або ж «мінус») до залишків продукції. При виконанні одиничних замовлень і робіт може застосовуватись оцінка за вільними відпускними цінами і тарифами, збільшеними на суму податку на додану вартість. При цьому сума податку повинна враховуватись окремо.

У формах фінансової звітності розкривається уся необхідна інформація про готову продукцію, а саме її фактичну вартість на дату балансу, дохід від реалізації продукції, а також її собівартість за звітний період, грошові надходження, що виникли як результат такої реалізації продукції, деталізацію цих даних за сегментами, тощо.

Це дозволяє користувачам фінансової звітності аналізувати дані про ефективність виробничого процесу, ділову активність підприємства, рентабельність виробництва та продажів, а також приймати виважені та перспективні управлінські рішення.

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Прядко В.П., студ 6 курсу ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Кадацька А.М.

Здійснюючи свою виробничо-господарську діяльність сільськогосподарські підприємства вступають в розрахункові взаємовідносини з іншими підприємствами, організаціями і особами. Тому правильне, ефективне та своєчасне ведення розрахунків з постачальниками та підрядниками, достовірне відображення облікової та аналітичної інформації набуває великого значення.

Тема обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками розглядалась провідними вітчизняними науковцями з бухгалтерського обліку, зокрема Ф.Ф. Бутенцем, А.С. Барановська, Г.В. Власюк, В.В. Жуковська, А. Козоріз, О. С. Кравченко, О.М. Шапошнікова та іншими. Проте ряд питань досі залишаються недостатньо вивченими, що зумовлює актуальність даної теми та подальшого дослідження. Метою дослідження є вивчення проблемних питань щодо обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками на сучасному етапі розвитку економіки України, а також визначення подальших напрямів удосконалення організації обліку розрахунків.

Під час своєї діяльності підприємства купують матеріальні цінності, оплачують виконані роботи і надані послуги. На цій стадії виникають розрахункові відносини з постачальниками та підрядниками. Ведення обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками, його правові засади регламентуються П(С)БО 11 «Зобов'язання». Порядок і форми розрахунків з постачальниками визначаються господарськими договорами, внаслідок виконання яких у підприємства виникають поточні зобов'язання – кредиторська заборгованість. Господарський договір є найбільш поширеною і важливою підставою виникнення зобов'язання, основною формою реалізації товарно-грошових відносин у ринковій економіці. У сучасних умовах міцні зв'язки підприємства з партнерами залежать від стану організації його документообігу розрахунків з постачальниками. Раціональне документування обліку розрахунків з постачальниками є невід'ємною складовою інформаційної безпеки підприємства при роботі з контрагентами. Сучасні підходи до документування обліку розрахунків з постачальниками можуть бути повною мірою реалізовані шляхом розробки досконалої облікової політики підприємства. Якщо на підприємстві не налагоджено документообіг розрахунків з постачальниками, тоді управління взагалі неефективне, оскільки зростає ймовірність штрафних санкцій через несвоєчасність сплати постачальникам або оприбуткування матеріалів, не контролюються дії матеріально відповідальних осіб, що загрожує інформаційній безпеці та знижує прибуток підприємства. При здійсненні операцій із розрахунків з постачальниками та підрядниками у бухгалтерському обліку може виникати як дебіторська заборгованість – у випадку здійснення передоплати, так і кредиторська заборгованість – за умови такої оплати або іншого погашення зобов'язань. Для дотримання діючих правил розрахунків слід запобігати їх простроченню, сприяти зменшенню кредиторської заборгованості. Чим швидше здійснюється процес розрахунків, тим ефективніше працює економіка.

Організація обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками повинна забезпечити: своєчасну перевірку розрахунків з контрагентами; попередження прострочки кредиторської заборгованості. До основних проблем, які виникають при веденні обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками можна віднести:

- не ефективний контроль за співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості;
- не належний моніторинг дати виникнення заборгованостей;
- попередня оплата за матеріали, цінності, послуги і як результат нарощування обсягів дебіторської заборгованості;
- відсутність договорів при здійсненні розрахункових операцій з контрагентами;
- відсутність аналітики в розрізі кожного постачальника та дати виникнення заборгованості;
- у випадку невиконання укладених договорів, така ситуація може призвести до штрафних санкцій. Виникнення неузгодженості правового та облікового законодавства негативно впливає на формування звітної інформації щодо фінансового стану підприємства, тобто відбувається її викривлення.
- у разі коли величина кредиторської заборгованості є досить великою, то відбувається зниження платоспроможності суб'єктів господарювання. Це може стати причиною відмови інших підприємств та фінансових структур від співпраці.

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками є найважливішою ділянкою бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина грошових витрат підприємства за отримані матеріали, надані послуги. Саме через те, як будуються відносини з контрагентами, узгоджуються умови договорів, контролюються строки поставки та оплати, в найбільшій мірі залежить ефективність використання отриманих ресурсів.

Таким чином, при належному оформленні та ефективному аналізі розрахункових операцій можна досягти оптимізації обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості і зміцнення фінансового стану підприємства.

АВТОМАТИЗОВАНЕ РОБОЧЕ МІСЦЕ (АРМ) БУХГАЛТЕРА: ПРИЗНАЧЕННЯ, ФУНКЦІЇ ТА ЙОГО РІВНІ

Рогоза Е.С., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Облік і аудит»

Науковий керівник: д.е.н., доц. Славкова О.П.

Автоматизоване робоче місце (АРМ) спеціаліста – це інструмент раціоналізації і інтенсифікації управлінської діяльності. Автоматизація бухгалтерського обліку – важлива складова частини системи інформаційного забезпечення діяльності всього підприємства. Постійна зміна вимог до операцій і документів збільшує потребу в швидкому адаптуванні і налаштуванні в нових умовах програмної системи підприємства. Автоматизація суттєво полегшує працю бухгалтера і скорочує ризики, пов'язані з помилками у звітності.

Ефективним режимом роботи АРМ являється його функціонування в рамках локальної обчислювальної мережі. Створені АРМ спеціалістів надають можливості користувачу працювати в діалоговому режимі, оперативно вирішувати поточні задачі, зручно вводити дані, вести контроль, обробку інформації, визначати достовірність результатної інформації, виводити і передавати по каналам зв'язку. Інформаційне забезпечення АРМ орієнтується на конкретну, звичну для користувача, предметну область.

В процесі управління підприємством приймаються оперативні, тактичні та стратегічні управлінські рішення. З цієї метою відокремлюють три рівня управління.

На першому рівні управління здійснюється оперативне управління структурними підрозділами (цех, магазин, комора, відділ і т.д.). На цьому рівні формуються первинні дані, здійснюються їх обробка, розрахунок і відображення інформації для прийняття управлінських рішень на місці виникнення інформації (АРМБ I категорії). АРМБ I категорії необхідне для формування і підготовки первинної інформації безпосередньо на місці виникнення її (в цехах, складах та інших підрозділах), а також для вирішення необхідних облікових і аудиторських задач.

Первинні дані реєструються безпосередньо на робочому місці, де вони виникають, і передаються по певному ланцюжку. В процесі вирішення задач на кожному робочому місці виявляють відхилення, а також причини і винних у них, відомості для оперативного управління процесом виробництва на рівні філії, дочірніх підприємств, ділянок, цехів, відділів та інших виробничих одиниць.

На другому рівні управління інформація систематизується і узагальнюється за комплексами завдань, ділянками обліку, виконуються контроль і внутрішній аудит. На цій стадії формується і відображається інформація для прийняття конкретних управлінських рішень за комплексом завдань (АРМБ II категорії). На АРМБ II категорії здійснюється контроль проходження первинної інформації і вирішується ряд аналітичних і аудиторських задач, тут також виявляють відхилення від нормальних умов роботи по ділянках обліку (комплексах задач). На цьому етапі одержувана інформація підлягає логічному контролю на коректність, а також здійснюється автоматичний аудит за відповідністю даних аналітичного і синтетичного обліку. Крім того, на АРМБ II категорії здійснюється моделювання облікового процесу, проведення аудиту, а також прийняття управлінських рішень з окремого комплексу задач.

На третьому рівні здійснюються формування зведених даних, контроль, аналіз і аудит фінансово-господарської діяльності підприємства. На цьому рівні управління здійснюється управління підприємством в цілому, визначається зовнішня політика, розробляються перспективні плани та стратегія їх виконання. (АРМБ III категорії). АРМБ III категорії призначене для аналізу роботи структурних підрозділів і підприємства в цілому, для узагальнення зведених даних, пов'язаних з вирішенням регламентних задач із складання оперативної і періодичної звітності. На цьому АРМБ здійснюється оперативний контроль з використання трудових, матеріальних і грошових ресурсів, здійснюються аудит за виконанням показників структурними підрозділами і додержанням умов чинних норм матеріальних і трудових витрат, виявлення негативних відхилень від діючих систем нормування або планування, вирішуються задачі управлінського обліку, моделювання облікових даних.

Таким чином, АРМ — це професійно-орієнтований комплекс технічних, інформаційних і програмних засобів, призначених для автоматизації функцій спеціаліста, які виконуються на його робочому місці.

Основне призначення АРМ — забезпечити управлінський персонал новими засобами техніки та технології. Насамперед йдеться про автоматизоване діалогове виконання основних функцій управління, діалогову інформаційну взаємодію користувачів і оперативний доступ до даних, нагромаджуваних у центральній базі даних ІС або в розподільній базі даних АРМ.

Засоби АРМ дають змогу автоматизувати розв'язання облікових задач, що формалізуються, забезпечити інформаційну підтримку важко формалізованих задач, результати яких використовуються для прийняття рішень. З урахуванням професійних знань і практичних навичок користувач може обирати методику розв'язання задач, маніпулювати даними для обчислень, аналізувати їх результати і приймати відповідне конкретній ситуації управлінське рішення.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Саєнко І.В., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Ткаль Я.С.

У сучасних умовах господарювання фінансовий стан кожного господарюючого суб'єкта залежить від його взаємовідносин з іншими суб'єктами господарювання. Проведення операцій, пов'язаних із зобов'язаннями, полягає у встановленні достовірності певних даних відносно наявності зобов'язань перед кредиторами, повноти і своєчасності відображення первинних даних у зведених документах та облікових регістрах, правильності ведення обліку зобов'язань і його відповідності прийнятій обліковій політиці, національним положенням (стандартам) бухгалтерського обліку, реальності наявних зобов'язань, законності і доцільності проведених розрахунків, достовірності відображення стану зобов'язань у звітності господарюючого суб'єкта.

Нині значна увага приділяється розрахункам з постачальниками та підрядниками. Це обумовлено тим, що постійний кругообіг фінансових і господарських засобів є наслідком безперервного поновлення різноманітних розрахунків. Одним із найпоширеніших видів розрахунків саме і є розрахунки з постачальниками за товари та інші матеріальні цінності.

Облік розрахунків з постачальниками і підрядниками ведуть на рахунку 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками". Це рахунок, який може мати одночасно два сальдо: за дебетом - сума дебіторської заборгованості, а за кредитом - кредиторської. Рахунок 63 кредитують на суму фактично одержаних товарно-матеріальних цінностей, спожитих робіт і послуг в кореспонденції з дебетом матеріальних і затратних рахунків. Запис роблять на підставі товарно-транспортних накладних, рахунків-фактур, актів приймання виконаних робіт і послуг. Отже, за кредитом рахунку 63 записують суму згідно з розрахунковими документами і відносять у дебет рахунків 15, 20, 21, 22, 23, 25, 91, 92, 93, 64. У зв'язку з тим, що виробничі запаси оприбутковують за цінами постачальників без суми податку на додану вартість, то за кредитом рахунку 63 записують загальну суму, яку потрібно заплатити згідно з одержаними документами, а за дебетом кореспондуючих рахунків запис роблять без ПДВ, суму якого відносять у дебет субрахунку 641 "Розрахунки за податками". Якщо ПДВ окремо не виділяється (покупець або продавець не платники ПДВ, звільнені від сплати ПДВ або не отримана податкова накладна тощо), то на вартість придбаних цінностей відносять загальну суму, яка підлягає сплаті постачальникам. За дебетом рахунку 63 обліковують уплачені суми для погашення заборгованості постачальникам і підрядникам, а також внесення підприємством попередньої оплати або погашення кредиторської заборгованості. Запис роблять на підставі виписок банку та інших документів, які підтверджують факт проведення оплати. Записи в Журналі-ордері № 3В с.-г. та відомості аналітичного обліку і реєстрі виконані підрядником роботи і надані послуги проводять на підставі розрахункових документів у міру їх приймання. Заборговані підрядникам суми показують у кореспонденції з дебетом рахунків, на які повинні бути віднесені відповідні витрати. Невід'ємною складовою організації бухгалтерського обліку є раціональна організація документообігу.

Документообіг – це організована система створення, перевірки та обробки первинних документів у бухгалтерському обліку від моменту їх створення до передачі в архів. Неправильно організований документообіг може призвести до негативних наслідків на підприємстві, зокрема такі, як:

- несвоєчасна доставка звітної інформації (документів);
- непрогнозованість маршрутів руху звітних і управлінських документів;
- відсутність відповідальних через незакріпленість документів за відповідними співробітниками;
- неможливість прийняття рішень без залучення додаткової інформації.

Кожна господарська операція, що здійснена на підприємстві, повинна бути відображена в бухгалтерському обліку. У зв'язку з тим, що документи оформлюють працівники, які здійснюють господарські операції, на підприємстві необхідно чітко розмежувати відповідальність за оформлення і подання первинних документів до місць їх обробки та зберігання. Для того, щоб спроектувати систему документообігу, необхідно встановити порядок створення і руху цих документів, а також визначити коло осіб, відповідальних за їх заповнення чи прийняття рішення по них. Таким чином, графік документообігу дозволить підвищити відповідальність працівників, ознайомити їх з функціональними обов'язками, організувати чітку систему документообігу, прискорити процес оформлення та проходження документів на всіх етапах їх опрацювання та складання необхідної звітності, отримати достовірну інформацію для контролю й управління підприємством. Для вдосконалення ведення обліку з постачальниками та підрядниками на підприємстві пропонуємо ввести документ – Реєстр документів до сплати. Зведений «Реєстр документів до сплати» дуже ефективний, бо показує реєстр рахунків за кожним постачальником і підрядником та має інформацію про те, за що платить підприємство, які строки оплати та найголовніше – показує залишок за кожним рахунком на кінець дня і має накопичувальну інформацію на кінець місяця.

Таким чином, документ надасть змогу контролювати кредиторську заборгованість за конкретним рахунком від постачальника та підрядника, що в результаті полегшить роботу бухгалтера.

АДМІНІСТРАТИВНІ ВИТРАТИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Ситник А.В., студ. 4 курсу ФЕiМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Чуб Ю.В

За сучасних умов господарювання змінюються вимоги до управління підприємством з позиції підвищення оперативності управлінської інформації про величину витрат та прибутку, що очікується.

У загальному трактуванні витратами звітного періоду визначаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Відповідно до чинного законодавства, адміністративні витрати включають загально-господарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства. Іншими словами, адміністративні витрати – це витрати у сфері управління, які включають трудові та грошово-матеріальні витрати, пов'язані із здійсненням загального управління господарською діяльністю підприємства загалом.

Ці витрати в обліку списуються на фінансові результати і покриваються валовим прибутком. При цьому не конкретизовано, за якими видами продукції адміністративні витрати покриваються у виручці та ціні реалізації, а за якими – ні. Отже, виникає потреба в інформації про величину цих витрат у собівартості реалізованої продукції. Актуальність обраної теми полягає ще й у недостатній обґрунтованості окремих аспектів управління адміністративними витратами на підприємствах та необхідності вдосконалення їх з метою оптимізації управлінських рішень.

Аналіз економічних джерел інформації дозволяє систематизувати погляди науковців на проблему формування адміністративних витрат у сучасних умовах управління підприємством. Економісти зазначають, що при формуванні повної собівартості продукції доцільним є розподіл адміністративних витрат, які пропонується розподіляти між підрозділами пропорційно виробничим витратам.

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків облік адміністративних витрат здійснюється на рахунку 92 "Адміністративні витрати" з подальшим списанням на рахунок 79 "Фінансові результати". Така методика відображення таких витрат не завжди відповідає потребам практики.

За цільовим спрямуванням і техніко-економічним призначенням витрати поділяються на основні та накладні. Адміністративні витрати належать до накладних – це витрати, пов'язані з управлінням і обслуговуванням виробництва, необхідні для його нормального функціонування. Вони поділяються на загальновиробничі (цехові) та адміністративні (збираються по усьому підприємству в цілому). Величина цих витрат залежить від структури управління підрозділами, цехами і підприємствами. За своїм складом витрати можуть бути однорідними (однoeлементними) або комплексними. Адміністративні витрати належать до комплексних, які складаються із сукупності різнорідних витрат.

Важливим групуванням витрат, що використовуються як у теорії, так і у практиці обліку витрат на виробництво, є розподіл витрат на виробництво за економічними елементами. Залежно від здатності витрат змінюватися під впливом управлінських рішень, які приймаються керівним складом підприємства, витрати поділяються на: релевантні – ті, що змінюються під впливом управлінських рішень; іррелевантні – ті, що не змінюються під впливом управлінських рішень. Адміністративні витрати належать до релевантних.

Витрати являють собою взаємопов'язану систему, поступово переходячи з одного виду в інший шляхом групування у загальні групи витрат.

Так, виробничі витрати включають основні і накладні, при цьому до складу основних витрат входять: прямі матеріальні витрати, витрати на оплату праці та інші операційні витрати. Невиробничі витрати пов'язані з витратами діяльності, тобто це адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Адміністративні витрати посідають значне місце у невинробничих витратах.

Залежно від здатності реагувати на зміни обсягів виробництва, витрати поділяються на постійні та змінні. Адміністративні витрати належать до постійних витрат, тому що незалежно від зміни обсягу послуг, що надаються, витрати на управління цим процесом не змінюються і розподіляються визначеними частинами на кожен вид послуг підприємства. Адміністративні витрати розподіляються між об'єктами калькулювання пропорційно до суми заробітної плати робітників, зайнятих виконанням (наданням) відповідних робіт (послуг), або до витрат на утримання та експлуатацію машин та обладнання.

Отже, адміністративні витрати – це витрати з обслуговування основного та допоміжного виробництва підприємства, витрати на управління й загальногосподарські потреби, що не пов'язані безпосередньо з виробничим процесом. Адміністративні витрати залежно від видів діяльності виникають у звичайній операційній діяльності. Зниження цих витрат призведе до збільшення прибутку від операційної діяльності, тому це завдання є значущим для кожного підприємства.

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗНОСУ (АМОРТИЗАЦІЇ) НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Ткаченко А. М., студ. 1 м курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Довжик О. О.

Сьогодні в Україні нарахування амортизації необоротних активів є предметом особливої уваги економічної науки, оскільки амортизація як економічна категорія одночасно виступає як витрати виробництва та як джерело відтворення і, як наслідок, впливає на широке коло економічних показників – собівартість, ціну, прибуток, податки, кількісні та якісні оцінки виробничого потенціалу тощо. Тому метою даної роботи є відслідкування основних проблем обліку і аналізу зносу (амортизації) необоротних активів та визначення шляхів їх вирішення та покращення.

Дослідженню проблем обліку і аналізу нарахуваної амортизації значну увагу в своїх працях приділяли багато провідних вітчизняних та зарубіжних вчених. Великий внесок у розробку теоретичних основ і методологічних підходів до проблеми амортизації і внесли вчені-економісти: Сопко В.В., Шатохіна О.І., Гавриленко В.Я., Сук Л.К., Виговська Н.Г., Гетьман В.Г., Дем'яненко М.Я., Завгородній В.П., Задорожний З.В., Линник В.Г., Литвин Ю.Я., Малюга Н.М. Однак ряд проблем потребують подальших досліджень та наукових розробок.

Одним із проблемних питань залишається проблема використання різних методів нарахування амортизації. Серед основних причин які гальмують застосування інших методів нарахування амортизації, крім прямолінійного, 63% опитаних бухгалтерів визначили відсутність належного методичного забезпечення, а 33% - відсутність типових форм облікових реєстрів для обліку і нарахування амортизації за іншими методами.

Нові підходи до обліку амортизації основних засобів зумовили необхідність удосконалення первинних документів бухгалтерського обліку для детальнішого відображення інформації про об'єкти основних засобів, оскільки існуючі форми не в повному обсязі забезпечують інформацією бухгалтерів. З метою нарахування амортизації на основні засоби без здійснення додаткових вибірок і розрахунків, враховуючи, що інвентарна картка є уніфікованим документом, а для розрахунку амортизації за методами, передбаченими національними стандартами потрібні різні дані, пропонуємо здійснити її вдосконалення додатками, диференційованими за методами амортизації.

Проте головна проблема обліку амортизації в Україні полягає в тому, що вона втратила функцію відтворення основних засобів і є простим елементом витрат. Як зазначив М. Г. Чумаченко, принципові розбіжності під час визначення функцій амортизаційних відрахувань виникають у зв'язку з тим, що більшість учених беруть за основу облікову концепцію витрат без урахування економічного, фінансового і правового аспектів амортизації. Крім того, в умовах планової системи управління економікою основним джерелом інвестицій підприємств було централізоване фінансування капітальних вкладень. У нових умовах самостійності підприємств керівництво має перебудовуватися відповідно до ринкових умов, покладатися насамперед на власні можливості. Без централізованого фінансування в першу чергу слід використовувати внутрішнє джерело інвестицій – амортизаційні відрахування.

Однак сучасна практика не дає змоги чітко акумулювати кошти для відтворення основних засобів, бо суму амортизації відображають на рахунках витрат і на «рекомендованому» позабалансовому рахунку 09 «Амортизаційні відрахування».

Професор С. Г. Голов, дискутуючи із професором М. Г. Чумаченком, розкриває амортизацію в її обліковому, економічному, фінансовому та правовому аспектах і зазначає, що депонувати кошти для придбання основних засобів на окремому рахунку справді не обов'язково, бо може виникнути ситуація, за якої підприємство у звітному періоді нарахувало амортизацію, але ще не продало продукції і не одержало виручки, що, згідно з даними 09 позабалансового рахунка, означатиме, що підприємство не використовує амортизаційних відрахувань на поновлення основних засобів. Проте ми погоджуємося з думкою М. Г. Чумаченка, що амортизація є єдиним джерелом капітальних інвестицій, потребуючи вдосконалення відображення амортизаційного фонду в системі бухгалтерських рахунків. Отже, амортизаційний фонд слід вважати грошовим резервом, кошти якого акумулюють у момент зарахування виручки на поточний рахунок.

Розглядаючи перспективи прийняття Закону України "Про амортизацію", зазначають, що застосування існуючих методів спричинило до вимушеного застосування більшістю підприємств морально і фізично застарілої техніки. С.М.Свтушенко розвиває концепцію оцінки економічної доцільності експлуатації об'єкту при визначенні строку його корисної експлуатації і пропонує групування основних засобів в залежності від терміну їх корисного використання. Всіх авторів, які займаються проблемами обліку амортизації, об'єднає думка про невідповідність сучасного нормативного забезпечення вимогам ефективного ведення господарської діяльності.

Урахування запропонованих напрямів удосконалення обліку амортизації підсилить інформаційну та аналітичну функції обліку, що дасть змогу приймати якісно нові управлінські рішення стосовно відтворення основних засобів.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Третяк О.О., студ. 6 курсу ФЕiМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Чуб Ю.В.

Для успішного здійснення виробничого процесу, як головної ланки діяльності господарського суб'єкту, є наявність та раціональне використання виробничих запасів. Велика кількість виробничих запасів, зокрема специфічної їх групи – запасів сільськогосподарського призначення – використовується в даній галузі народного господарства, тому сільськогосподарська продукція відрізняється високою матеріалоемністю.

Однією з обов'язкових умов здійснення процесу виробництва є забезпечення його виробничими запасами. Відмінною особливістю їх є одноразове використання в процесі виробництва, перенесення всієї вартості на собівартість виготовленої продукції раціональним використанням їх у виробництві має велике значення. Протягом останніх років фінансовий стан аграрних підприємств залишається незадовільним.

Важливим резервом в напрямі покращення діяльності підприємств даної галузі є підвищення ефективності використання та посилення господарського контролю за збереженням виробничих запасів. Запаси є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства, вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств; при визначенні результатів господарської діяльності підприємства та при висвітленні інформації про його фінансовий стан.

Відповідно, до матеріальних обігових засобів на сільськогосподарських підприємствах, відносяться дві групи засобів, виробничі запаси (предмети праці) і сільськогосподарська продукція (продукти праці). Однак між цими групами нема різкої межі. Якщо на другій стадії кругообігу вся отримана продукція являється продуктом праці, то для наступного циклу кругообігу значна, частина її (відокремлена на насіння та корми) вже являється предметами праці та переходить, відповідно, до групи виробничих запасів.

На різних підприємствах запаси можуть мати різне призначення залежно від функції, яку вони виконують у процесі виробництва, а також від особливостей підприємства. Так, якщо для одного підприємства машини та обладнання є основними засобами, то для підприємства, що їх виготовляє, є готовою продукцією, а для підприємств, що здійснює їх перепродаж – товаром.

Виробничі запаси – придбані або самостійно виготовлені вироби, які підлягають подальшій переробці на підприємстві. До них відносяться: сировина і матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо, тара і тарні матеріали, будівельні матеріали, матеріали, передані в переробку, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення, інші матеріали.

Бухгалтерський облік запасів забезпечує своєчасне відображення господарських операцій з надходження, переміщення, вибуття всіх запасів, які належать підприємству. При цьому, придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс установи за первісною вартістю. Первісною вартістю запасів, придбаних за плату, є сума, сплачена постачальнику (продавцю).

Якщо на момент оприбуткування запасів неможливо достовірно визначити їх вартість, такі запаси можуть оцінюватися та відображатися в бухгалтерському обліку за справедливою вартістю з подальшим коригуванням до первісної вартості відповідно до пункту 2 цього розділу. Молодняк тварин, одержаний від приплоду в своєму господарстві, оприбутковується за плановою собівартістю в день отелення, опоросу, окоту на підставі акта на приплід. Молодняк тварин і тварини на відгодівлі щомісяця зважуються. Вартість приросту ваги визначається, виходячи з фактичного приросту ваги тварин за звітний місяць за плановою собівартістю одиниці приросту. Падіж молодняку тварин і тварин на відгодівлі розглядається як втрати виробництва, вартість їх відноситься на збільшення собівартості вирощеного поголів'я.

У разі падежу тварин з вини матеріально відповідальних осіб завдані збитки стягуються з винних осіб у порядку, встановленому законодавством. Молодняк худоби, що переходить на наступний рік для подальшого вирощування і відгодівлі, а також молодняк худоби, що переводиться у звітному році до основного стада, оцінюється за фактичною собівартістю, але не вище справедливої вартості за вирахуванням витрат, пов'язаних з реалізацією.

Продукція підсобних сільських господарств обліковується протягом року за плановою собівартістю. На підставі річних калькуляцій планова собівартість продукції коригується в кінці року до фактичної (виробничої) собівартості.

На нашу думку, доцільно порівняти методологічні основи обліку запасів в Україні з міжнародними, які розроблені за МСБО 2 «Запаси». На підставі проведеного аналізу положень П(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси» (IAS 2 Inventories) можна наголосити на тому, що обидва стандарти мають багато спільного за основними критеріями щодо обліку запасів.

Але поряд зі спільними рисами є і відмінності, що стосуються складу запасів, порядку їх оцінки під час надходження та на дату складання балансу, а також розкриття інформації про запаси у фінансовій звітності. Такі розбіжності, на наш погляд, є достатньо принциповими, а тому потребують узгодження та гармонізації національні П(С)БО з МСФЗ.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Третяк О.О., студ. 6 курсу ФЕiМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Чуб Ю.В.

Поняття "облікова політика" увійшло до сучасної науки і практики вітчизняного бухгалтерського обліку з прийняттям Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" та пакета національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО). Воно є ключовим у системі міжнародних стандартів фінансової звітності, що зумовлено самою ідеєю стандартизації обліку та звітності. Загальні правила бухгалтерського обліку в Україні встановлюються законодавчо, а на кожному підприємстві залежно від галузі господарювання, умов діяльності, кваліфікації персоналу, технічного забезпечення вони конкретизуються його обліковою політикою.

Підходи, визначені в Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", П(С)БО, дістали подальший розвиток, вони істотно поглиблені та розширені. Зокрема, обґрунтовано необхідність та історичну зумовленість облікової політики, сформульовано фактори, які визначають особливості облікової роботи підприємства, а отже, справляють вплив на формування облікової політики, досліджено її вплив на результати фінансово-господарської діяльності.

Дослідження організації облікового процесу у сільськогосподарських підприємствах показало, що розробка облікової політики носить дещо формальний характер, який передбачає складання фінансової звітності відповідно до загальних вимог П(С)БО та зовнішніх користувачів. На таку ситуацію впливають як відсутність достатнього практичного досвіду управління в ринкових умовах, так і недостатнє законодавче регулювання даного питання.

Вітчизняний бухгалтерський облік історично розвивався за активної участі держави. Інструментом нормативного регулювання була інструкція, що містила правила його ведення та охоплювала всю методичну базу з урахуванням галузевих особливостей. Це не вимагало ніяких самостійних тлумачень з боку бухгалтерів або інших державних чи професійних органів.

Потреба у формуванні облікової політики виникла лише в умовах повної господарської самостійності підприємства. Офіційне запровадження зумовлене процесами реформування національної системи бухгалтерського обліку відповідно до вимог ринкової економіки шляхом гармонізації його з міжнародними стандартами.

За визначенням, наведеним у Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" та НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", облікова політика - сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання звітності. Разом з тим, законодавча база тільки в основних аспектах визначає норми в галузі методології облікової політики, визначаючи цю складову облікового процесу. Діючі законодавчі норми потребують додаткових коментарів та деталізації особливостей їх практичного застосування.

На вибір і обґрунтування облікової політики підприємства впливають такі основні фактори: форма власності та організаційно-правова форма підприємства; галузева приналежність або вид діяльності; обсяги діяльності, чисельність працівників і т. д.; наявність матеріальної бази (забезпечення комп'ютерною технікою й іншими засобами оргтехніки, програмними продуктами тощо); система інформаційного забезпечення підприємства (по всіх необхідних для ефективної діяльності підприємства напрямках); рівень кваліфікації кадрів; система матеріального стимулювання і ефективності роботи підприємства.

У сільському господарстві вартісна оцінка застосовується відповідно до певного технологічного процесу. Саме специфіка організаційно-технологічних особливостей виробництва впливає на вибір методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. У практиці господарювання аграрних підприємств постійно відбувається адаптація до умов роботи з використанням національних стандартів бухгалтерського обліку. Розуміння і прийняття облікової політики має ґрунтуватися не тільки на глибокому і всебічному вивченні ринкового середовища, потенціалу і перспективі розвитку підприємства, нормативної бази діяльності і ведення облікових робіт, а й на інформації, що одержана після проведення аналітичних розрахунків та оцінки наслідків вибору того чи іншого методу облікової політики. При цьому основним критерієм при виборі того чи іншого методу обліку по елементах облікової політики повинна бути економічна ефективність, оскільки від прийнятих методів обліку залежить об'єктивність і точність розкриття інформації у фінансовій звітності підприємства.

Таким чином, існує необхідність в переосмисленні ролі облікової політики в процесі управління аграрним підприємством. За своїм змістом облікова політика значно ширше поняття, ніж власне облік, її можна назвати системою управління обліком, вона ґрунтується на засадах управлінського обліку та має управлінську спрямованість.

Отже, облікова політика кожного аграрного підприємства повинна здійснюватися розумним поєднанням законодавчого регулювання і власної ініціативи підприємства щодо ведення обліку та складання фінансової звітності, враховуючи галузеві особливості. Саме галузеві аспекти здебільшого визначають спектр методологічних та організаційно технологічних особливостей облікової політики, що має відобразити реальний фінансово-майновий стан діяльності підприємства при складанні фінансової звітності.

ДО ПИТАННЯ СУТНОСТІ ОБІГОВИХ КОШТІВ

Тунік В.В., студ. 2 курсу ІЗО, спец. 8.03050401 «Економіка підприємства».

Науковий керівник: к.е.н., доцент Строченко Н.І.

Механізм формування і ефективного використання обігових коштів викликає зацікавленість і у теоретиків, і у практиків, саме тому даному питанню присвячено достатньо наукових робіт, які визначають різні підходи до визначення сутності обігових коштів.

Так, Поддєрьогін А.М. об'єднує терміни «оборотний капітал» і «оборотні кошти». В його редакції «оборотний капітал (оборотні кошти) – це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди й у фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку». Ми вважаємо це визначення досить цікавим та виправданим, тому що воно розкриває суть та економічну природу оборотного капіталу. Але в той же час не можна ототожнювати поняття «оборотний капітал» та «оборотні кошти».

Заслуговує на увагу трактування Ю.А. Арутюнова, котрий зазначає, що «оборотний капітал – це інвестиції в поточні активи, які називають також оборотними коштами. Особливістю оборотного капіталу є те, що він не витрачається, не споживається, а авансується, що припускає повернення коштів після кожного виробничого циклу або кругообігу, що включає виробництво продукції, її реалізацію, одержання виручки». У своєму визначенні автор точно характеризує економічну природу оборотного капіталу, але, як уже зазначалося, до складу оборотних коштів не включаються короткострокові фінансові інвестиції. Тому більш виправданим було б таке визначення: оборотний капітал – інвестиції в оборотні активи.

Вітчизняний економіст М.Д. Білик дає таке визначення: «Оборотні активи виробничого підприємства – група мобільних активів з періодом використання до одного року, що безпосередньо обслуговують операційну діяльність підприємства і внаслідок високого рівня їх ліквідності мають забезпечувати його платоспроможність за поточними фінансовими зобов'язаннями». У розглянутому визначенні показано економічний зміст оборотних активів та акцентовано увагу на необхідності узгодження їх обсягів з поточними зобов'язаннями. Такий підхід є досить виправданим, але запаси, які входять до складу мобільних активів, належать до менш ліквідних активів, тому в загальному обсязі мобільні активи не можна відносити до високоліквідних.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: «оборотні активи - гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу».

А.В. Калина та А.А. Котвицький характеризують обігові кошти як кошти, авансовані для формування виробничих запасів, незавершеного виробництва, залишків готової продукції та інших предметів праці, потрібних для підтримання безперервності виробничої діяльності. Ця характеристика обігових коштів полягає в тому, що вони авансуються у елементи обігових активів, які за своєю економічною сутністю є предметами праці. Ця характеристика обігових коштів полягає в тому, що вони авансуються у елементи обігових активів, які за своєю економічною сутністю є предметами праці. Однак більшість видів обігових активів – поточну дебіторську заборгованість, запаси готової продукції, грошові активи та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції не можна віднести до предметів праці. Тобто предметами праці є лише ті елементи обігових активів, які беруть участь безпосередньо у виробничому процесі і при цьому змінюють свою матеріально-уречевлену форму. Тому ця характеристика не є повною, адже не містить всіх елементів обігових активів.

Глибше розкрили суть обігових коштів Н. Міценко та О. Яценко, які пропонують розглядати цю економічну категорію як представлену у грошовому виразі вартість обігових коштів у сфері виробництва (обігові фонди) та оборотні кошти у сфері обігу (фонди обігу), які, здійснюючи кругообіг, забезпечують безперервність виробничого процесу.

Проаналізувавши поняття «обіговий капітал» і «обігові кошти» можна сказати, що ці поняття взаємопов'язані й іноді переплітаються між собою, проте не слід вважати, що це одне і те саме поняття. Величина обігового капіталу свідчить про забезпечення основної діяльності підприємства власними фінансовими ресурсами. Однак за недостатністю власних фінансових ресурсів підприємством в обіг можуть бути залучені спеціально для цього позичені кошти (кредити), а іноді (і навіть дуже часто) – кошти, призначені для погашення заборгованості за поточними зобов'язаннями, що є цілком нормальним явищем в процесі господарської діяльності.

У сучасній економічній літературі використовується досить велика кількість понять, серед яких можна виділити основні: «обігові (оборотні) кошти», «оборотні активи», «поточні активи» та «оборотний капітал». Більшість економістів розглядає їх як синоніми, проте такі науковці, як Поважний О.С., Крамзіна Н.О. та Кваша Ю.В., вважають недопустимим їх ототожнення.

Аналізуючи терміни «обігові (оборотні кошти)», «оборотні активи», «поточні активи» та «оборотний капітал», слід зазначити, що зазвичай обігові кошти – це величина грошових коштів, авансованих в обігові фонди та фонди обігу, які забезпечують планомірний і безперервний процес виробництва й реалізації продукції.

ПРИНЦИПИ ТА ЕТАПИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ

Хіро О.А., студ. 6 курсу ФЕiМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Гаркуша С.А.

В умовах посилення світової економічної та політичної і економічної кризи в Україні, постає нагальна необхідність здійснення ефективної оптимізації грошових коштів на основі продуманої системи управління грошовими коштами, витоки якого починаються саме із характеристики даних обліку грошових коштів.

Процес управління грошовими потоками підприємства повинен здійснюватися з урахуванням певних принципів.

Принцип інформативної вірогідності. Як і кожна керуюча система, управління грошовими потоками підприємства повинне бути забезпечене необхідною інформаційною базою.

Принцип забезпечення збалансованості. Управління грошовими потоками підприємства має справу з багатьма їхніми видами й різновидами, розглянутими в процесі їхньої класифікації, їхня підпорядкованість єдиним цілям і завданням управління вимагає забезпечення збалансованості грошових потоків підприємства за видами, обсягами, тимчасовими інтервалами та іншими істотними характеристиками. Реалізація цього принципу пов'язана з оптимізацією грошових потоків підприємства в процесі управління ними.

Принцип забезпечення ефективності. Грошові потоки підприємства характеризуються істотною нерівномірністю надходження й витрати коштів у розрізі окремих тимчасових інтервалів, що приводить до формування значних обсягів тимчасово вільних грошових активів підприємства. По суті ці тимчасово вільні залишки коштів носять характер непродуктивних активів (до моменту їхнього використання в господарському процесі), які втрачають свою вартість у часі, від інфляції й з інших причин. Реалізація принципу ефективності в процесі управління грошовими потоками укладається в забезпеченні ефективного їхнього використання шляхом здійснення фінансових інвестицій підприємства.

Принцип забезпечення ліквідності. Висока нерівномірність окремих видів грошових потоків породжує тимчасовий дефіцит коштів підприємства, які негативно позначаються на рівні його платоспроможності. Тому в процесі управління грошовими потоками необхідно забезпечувати достатній рівень їхньої ліквідності протягом усього розглянутого періоду. Реалізація цього принципу забезпечується шляхом відповідної синхронізації позитивних і негативних грошових потоків у розрізі кожного тимчасового інтервалу розглянутого періоду.

Процес управління грошовими потоками підприємства охоплює наступні основні етапи:

1. Забезпечення достовірного обліку грошових потоків підприємства та формування необхідної звітності. Основною метою здійснення цих заходів є забезпечення керівників підприємства необхідною інформацією для проведення всебічного аналізу, планування та контролю грошових потоків підприємства.

2. Аналіз грошових потоків підприємства в попередньому періоді. Основною метою аналізу є визначення рівня достатності формування грошових коштів, ефективності їх використання, а також збалансованості додатного та від'ємного грошових потоків підприємства за обсягом та в часі. Висока якість чистого грошового потоку характеризується зростанням питомої ваги чистого прибутку, отриманого за рахунок збільшення обсягу виробництва продукції та зниження її собівартості, а низька – за рахунок збільшення частки чистого прибутку внаслідок зростання цін на продукцію, суми позареалізаційних доходів тощо.

3. Оптимізація грошових потоків підприємства. Вона являє собою процес вибору найкращих форм організації їх на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення його господарської діяльності. Основними цілями оптимізації грошових потоків підприємства є: забезпечення збалансування обсягів додатного і від'ємного грошових потоків; забезпечення синхронності формування окремих видів грошових потоків у часі; забезпечення умов зростання чистого грошового потоку підприємства.

4. Планування грошових потоків підприємства в розрізі окремих їх видів носить прогнозний характер у силу невизначеності окремих вихідних його передумов. Тому це планування здійснюється у формі багатоваріантних планових розрахунків відповідних показників при різних сценаріях розвитку окремих факторів (оптимістичному, реалістичному, песимістичному). Результати розрахунків цих показників відображаються у плані надходження та витрат грошових коштів, який є однією з головних форм поточного фінансового плану. Цей план розробляється на наступний рік за окремими місяцями в розрізі певних видів господарської діяльності підприємства.

5. Забезпечення ефективного контролю грошових потоків підприємства. Об'єктом такого контролю є виконання встановлених завдань із формування обсягу грошових коштів та витрат їх у розрізі передбачених напрямків; рівномірність формування грошових потоків у часі; забезпечення ліквідності грошових потоків та ефективності їх. Ці показники контролюються в процесі моніторингу поточної фінансової діяльності підприємства.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Хіро О.А., студ. 6 курсу ФЕiМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Гаркуша С.А.

Грошові кошти є головною складовою всіх фінансових операцій підприємства. Вони беруть участь в забезпеченні всіх видів господарської діяльності, зокрема, фінансових операцій. Внаслідок кругообігу господарських засобів між підприємствами виникають відносини, які називаються розрахунками. Розрахунки можуть здійснюватися в готівковій та безготівковій формі, а безготівкові розрахунки поділяються на товарні та нетоварні. Грошові обороти, як готівкові так і безготівкові органічно пов'язані між собою і переходять з однієї форми в іншу.

Виконання основних завдань бухгалтерського обліку грошових коштів сприяє забезпеченню одержання достовірної, точної, своєчасної інформації про рух грошових коштів. Дослідження руху грошових коштів згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку №4 "Звіт про рух грошових коштів" дає можливість спостерігати рух грошових коштів у розрізі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Для ефективного використання наявних коштів підприємству потрібно правильно організовувати їх облік, тому обов'язковим є виконання завдань бухгалтерського обліку грошових коштів.

В сучасних умовах не можна розпочати господарську діяльність без наявності грошових коштів та без їх постійного поповнення. Грошові кошти забезпечують проведення поточних операцій. В діяльності підприємства, а особливо аграрного, між вхідними та вихідними грошовими потоками завжди є тимчасовий розрив, тому підприємство тримає вільні грошові кошти на поточному рахунку. Крім того, в зв'язку з непередбачуваністю господарських витрат, вони необхідні для виконання непередбачених платежів.

Як свідчить практика, власника підприємства постійно цікавить не стільки відповідність бухгалтерського обліку прийнятим стандартам, скільки законність і обґрунтованість витрачання коштів. Отже, тут не можна обійтися без аудиту. Аудит грошових коштів передбачає перевірку операцій підприємства, пов'язаних з обігом готівки, рухом коштів на рахунках в банку в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності, правильності їх проведення відповідно з чинним законодавством.

Стосовно документообороту в обліку грошових коштів, то первинними документами, що засвідчують факти здійснення господарських операцій є прибуткові та видаткові касові ордера, платіжні відомості, платіжні доручення, чеки, квитанції тощо.

Позитивними моментами в організації обліку грошових коштів на підприємстві є комп'ютеризація обліку. Така форма організації обліку дає можливість поєднувати професійні якості і функції працівника з інтелектуальними можливостями комп'ютерів та програмного забезпечення. Як свідчать результати проведеного аналізу, досліджуване підприємство для організації бухгалтерського обліку практично не використовує засоби автоматизації. Але, за результатами діяльності більшості підприємств, використання автоматизованої форми обліку дає певні переваги. Так, значно підвищується своєчасність і точність обробки облікової інформації, формування первинних та звітних документів. Крім цього, згідно діючого законодавства, певні форми обов'язкової податкової та фінансової звітності можуть надаватися в державні установи в електронному вигляді та через електронні соціальні мережі. Виходячи з зазначеного, керівництву підприємств можна рекомендувати перехід до автоматизованої форми бухгалтерського обліку. Відносно автоматизації обліку грошових коштів, зокрема, можливе використання систем «Клієнт-Банк», що значно прискорює рух грошових коштів на банківських рахунках підприємства та контроль за їх наявністю. Для автоматизації обліку грошових коштів на підприємстві можливе використання програмних продуктів корпорації «Парус – Підприємство», «1С:Бухгалтерія».

Особлива увага при обліку грошових коштів повинна приділятися питанням їх готівкового обігу. Правильна організація контролю грошових коштів забезпечує дотримання касової дисципліни і раціональне використання коштів за призначенням. Для цього використовують як внутрішній аудит, так і зовнішній. Згідно діючого законодавства, інвентаризацію грошових коштів необхідно проводити не рідше одного разу на календарний квартал. Керівництву підприємства необхідно певну увагу приділяти складу інвентаризаційних комісій та результатам проведення інвентаризацій каси.

В практичній діяльності сільськогосподарських підприємств перевага повинна віддаватися розрахункам у безготівковій формі. Безготівкові розрахунки сприяють зменшенню державного готівкового обігу, що в свою чергу зміцнює національну грошову одиницю – гривню. Враховуючи низьку ефективність роботи інвентаризаційної комісії підприємства, формалізм і в більшості випадках її бездіяльність, доцільно на нашу думку, на основі узагальненого зарубіжного досвіду в експериментальному порядку заснувати внутрішню аудиторську службу або передбачити посаду аудитора підприємства. Велика увага повинна приділятися внутрішньому контролю за грошовими коштами. Від правильної організації контролю залежить насамперед чітка організація обліку грошових коштів в господарстві.

ОПТИМІЗАЦІЯ ЕЛЕМЕНТІВ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ НА ЗЕРНО В УМОВАХ ЗРОШЕННЯ ПІВДНЯ УКРАЇНИ

Черняков О. І., студ. 5 курсу ФЕiМ, спец. «Облік і аудит»

Науковий керівник: проф. Славкова О. П.

В останні десятиліття внаслідок істотного зростання чисельності населення нашої планети світове сільське господарство вимушене збільшувати виробництва зерна основного харчового продукту людини, концентрованого корму і головного джерела рослинних білку, вуглеводів і жирів.

В області підвищення продуктивності зернових культур можливі три основні напрями: генетико-селекційні розробки, розробка й удосконалення агротехнологій; оптимізація розміщення та спеціалізація виробництва.

Проблема підвищення ефективності розвитку зернового комплексу в ринкових умовах господарювання є надзвичайно актуальною і нерозривно пов'язана з пріоритетними завданнями сучасної економічної науки та державної аграрної політики. Україна відома в світі за обсягами виробництва зерна, що визначає економічний стан і є вагомим індикатором його рівня.

Необхідною умовою сталого розвитку зернового господарства є інтенсифікація виробництва, у якому важливе значення займає виробництво зерна кукурудзи, як однієї з найбільш високоврожайних культур. У зв'язку з цим значної актуальності набувають дослідження з визначення реакції нових гібридів кукурудзи різних груп стиглості на оптимізацію живлення рослин, формування врожайності та економічних показників.

Тому не дивно, що кукурудза в теперішній час вийшла на перше місце у світі за показниками врожайності та валових зборів зерна. Стрімкі темпи росту виробництва обумовлені значними перевагами культури, особливо економічного характеру.

Спроби заглибитися у специфіку вживання кукурудзи для людських потреб викликають неоднозначність своєю різноманітністю. Це не обмежується попкорном і екстракцією олії, використанням у тваринництві як корисної кормової культури. Культура знайшла своє застосування у захисті довкілля: пришвидшуються темпи технології використання для виробництва біоетанолу. І без того зростаючий попит на цю культуру був значно збільшений тенденцією до високоефективного і природозберігаючого виробництва палива. Такі тенденції, що сприяють збільшенню світового попиту на цю зернову культуру, мотивують сільгоспвиробників нарощувати її виробництво. На зрошуваних землях при поєднанні з високим рівнем теплового режиму вона має найвищу зернову продуктивність порівняно з усіма іншими культурами.

Результатами обліку врожайності встановлено, що продуктивність гібридів кукурудзи всіх груп стиглості змінювалася і залежала від зрошення та внесення доз мінеральних добрив. Так, без зрошення та без добрив урожайність зерна досліджуваних гібридів кукурудзи коливалася від 4,0 до 6,8 т/га, тоді як за рахунок зрошення вона зростала на 80-85%. По фону застосування мінеральних добрив (рекомендованої та розрахункової доз) цей показник збільшувався від 85-87 до 153-158%. [1]

Також значно скоротити витрати на виробництво кукурудзи можна шляхом цілеспрямованого створення й використання певних морфо-фізіологічних моделей гібридів кукурудзи різних груп стиглості із запрограмованим рівнем реакції на технологію вирощування та біокліматичний потенціал зони.

Необхідно враховувати, що високопродуктивними є більш пізньостиглі гібриди, тому прості міжлінійні гібриди треба створювати в першу чергу для півдня країни, особливо для умов зрошення, де прояв гетерозису в абсолютних величинах має неперевершене значення.

Важливе наукове й практичне значення мають дослідження, які спрямовані на оптимізацію технології вирощування зернової кукурудзи, зокрема, на формування поживного режиму ґрунту (співвідношення застосування мінеральних добрив), визначення оптимальної густоти стояння рослин тощо.

Таким чином, отримання економічно обґрунтованих врожаїв сучасних гібридів кукурудзи потребує розробки окремих елементів технології вирощування залежно від біологічних особливостей рослин, вивчення макро- й мікрое впливу природних умов, економічних, енергетичних та екологічних чинників. Вирощування високих, стабільних і якісних врожаїв кукурудзи в умовах півдня України можливо лише на зрошуваних землях всіх без винятку елементів технології вирощування. Перспективним є вирощування кукурудзи з використанням краплинного способу поливу.

Сьогоднішній аграрій завдяки розвиненій генетиці і технології вирощування досягає успіху в здобутті високих показників урожайності. Рамки осучасненого використання цією зерновою важко переоцінити. Потреба в кукурудзі і межі застосування не обмежуються лише споживанням як продукту харчування, як вона колись позиціонувалася. Кукурудза ґрунтовно зміцнилася як одна з основних зернових, активно використовуваних у харчовій, індустріальній, тваринницькій і медичній галузях.

Література:

1. Лавриненко Ю. О., Вожегова Р. А., Коковіхін С. В. Кукурудза на зрошуваних землях півдня України: Монографія / Херсон: Айлат, 2011. – 468 с.

ВПЛИВ ЕЛЕМЕНТІВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ

Шапаренко О. В, студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»

Науковий керівник: доц. Ткаль Я. С.

Об'єктивна оцінка показників прибутку, наведених у фінансовій звітності, необхідна не тільки для його оподаткування, а й для визначення ступеня надійності фінансового становища підприємства зовнішніми користувачами бухгалтерської звітності та для ефективного управління підприємством.

Початок підприємницької діяльності має на меті одержання позитивного фінансового результату. Він залежить не тільки від правильного вибору виду діяльності, організації виробництва, збуту продукції, а й від організації облікового процесу та обраної облікової політики підприємства. Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" підприємствам надано право самостійно обирати форму організації обліку та визначати облікову політику. Тому при створенні підприємства необхідно обґрунтовано і зважено підійти саме до процесу організації обліку та особливо документального його затвердження у вигляді Наказу про облікову політику підприємства. Саме цим документом визначаються методи обліку встановлені Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, які обирає підприємство при веденні обліку.

Окремі елементи облікової політики мають альтернативні методи обліку. Це дає можливість формувати розпорядження про облікову політику підприємства відповідно до особливостей діяльності. Метод нарахування амортизації визначається підприємством самостійно з урахуванням економічних вигід від його використання, виходячи з терміну корисної експлуатації об'єкта основного засобу, який також встановлюється підприємством. Від обраного методу залежить сума нарахованої амортизації, яка відноситься на витрати підприємства, які впливають на розмір фінансових результатів. Застосування таких методів як зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивного зумовлює в перші періоди експлуатації основних засобів підвищеної суми амортизаційних відрахувань, що збільшує суму витрат підприємства. Використання виробничого методу прямо впливає на собівартість одержаної продукції, так як сума амортизаційних відрахувань залежить від об'єму виробництва. Прямолінійний метод дозволяє списувати вартість об'єкта основних засобів рівномірними частинами протягом строку корисного використання. Отже, найменший вплив на фінансові результати має прямолінійний метод. Решта чотири методи, у зв'язку з нерівномірністю розподілу суми амортизаційних відрахувань, занижують або завищують фінансові результати в різні періоди експлуатації об'єкта основних засобів.

Що стосується малоцінних необоротних матеріальних активів то П(С)БО 7 "Основні засоби" передбачено два методи нарахування амортизації: списання на витрати 100 % вартості при вводі об'єкта в експлуатацію та по 50 % в місяцях вводу та вилучення активів з експлуатації. При першому методі в місяці введення об'єктів будуть завищені витрати, за другим методом вартість малоцінних необоротних матеріальних активів відноситимуться на витрати більш рівномірно. Метод оцінки вибуття запасів повинен об'єктивно відображати їх вартість, яка буде віднесена до витрат звітного періоду. Даний метод обирається відповідно до найменування запасу або їх однорідної групи. Єдиний метод, який в умовах інфляції не відображає реальної вартості запасів на момент вибуття є метод ФІФО. Фінансові витрати підприємства відповідно до П(С)БО 31 "Фінансові витрати" можуть визнаватись двома методами: віднесенням до витрат звітного періоду або підприємство може проводити капіталізацію фінансових витрат, пов'язаних з створенням кваліфікаційного активу. Тобто, якщо підприємство відноситиме фінансові витрати до вартості створюваного кваліфікаційного активу, то дані витрати впливатимуть на фінансові результати у вигляді суми амортизаційних відрахувань після вводу такого активу в експлуатацію. В іншому випадку всі проценти та витрати, пов'язані з запозиченнями зменшуватимуть фінансовий результат. Відповідно до п. 7 П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" поточна дебіторська заборгованість до підсумку балансу включається за чистою реалізаційною вартістю, для визначення якої необхідно обчислювати величину резерву сумнівних боргів. Вибір методу залежить від досвіду та умов діяльності підприємства. Проте саме завищення суми резерву сумнівних боргів найчастіше призводить до зниження прибутку підприємства. П(С)БО 30 "Біологічні активи" визначає альтернативні методи оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції при їх первісному визнанні: за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, за виробничою собівартістю (собівартістю за прямими витратами) та за первісною вартістю. Використовуючи перший метод існує ймовірність виникнення необґрунтованих доходів чи витрат, що виникають в результаті необ'єктивного визначення справедливої вартості активу. Дані доходи чи витрати можуть впливати на фінансові результати від операційної діяльності підприємства. Усі вказані елементи облікової політики базуються на попередній оцінці, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами.

Таким чином, при формуванні облікової політики підприємства відповідальні особи повинні враховувати наслідки обрання того чи іншого елементу методу облікової політики для фінансових результатів підприємства, тому що окремі з них дають можливість маніпулювати розміром прибутку. У результаті це призведе до недостовірності облікової інформації.

ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Щербакова Т.В., студ. 2 курсу ІЗО, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Чуб Ю.В.

В умовах розвитку економіки України ефективність діяльності промислових і торговельних підприємств обумовлюються дієвістю механізмів обліку оборотних активів. Достовірність та повнота обліку оборотних активів можлива за умови наявності адаптованих до потреб вітчизняного ринку методів регулювання як на рівні суб'єктів господарювання так і на рівні держави. Тому питання удосконалення нормативно-правового регулювання обліку оборотних активів підприємств є важливими завданнями у напрямку виконання державою регулюючої і контролюючої функцій.

У нормативно-правовій базі України щодо понять пов'язаних з оборотними активами та їх обліку наявні певні суперечності. Це ускладнює розвиток методологічних та методичних підходів до розробки методик обліку запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів, поточних фінансових інвестицій. Тому завдання статті полягають в проведенні аналізу законодавчої бази регулювання процесів обліку оборотних активів підприємств та розробці рекомендацій щодо усунення існуючих недоліків.

Аналіз чинного законодавства свідчить про те, що на сьогоднішній день в нормативній базі України дуже часто зустрічаються протиріччя при визначенні тих чи інших термінів. В Господарському Кодексі України визначається, що оборотними засобами є сировина, матеріали, паливо, малоцінні предмети та предмети, що швидко зношуються, інше майно виробничого та невиробничого призначення. Однак дане визначення доцільно уточнити.

Оскільки в представленому переліку відображені лише складові оборотних фондів підприємства, а фонди обігу не обґрунтовуються. Поряд з цим, не зрозуміло чи мова йде про всі складові оборотних активів, чи тільки їх частина. Якщо всі складові, то в ньому не знайшли відображення поточні фінансові інвестиції, поточна дебіторська заборгованість, грошові кошти.

У наказі Головного управління Державного казначейства України, Міністерства економіки України "Про затвердження Порядку дооцінки матеріальних запасів, малоцінних і швидкозношуваних предметів бюджетних установ" використовується термін "матеріальні запаси". Визначення цього терміну також не представлено. Його можна тлумачити двоюко. З одного боку - як запаси матеріалів, а з іншого - як запаси, які мають матеріальну форму.

Однак, даний термін є тотожним терміну "оборотні матеріальні засоби". А отже під ним розуміють оборотні матеріальні активи. Тому для усунення таких непорозумінь слід забезпечити у законодавчих актах єдиний підхід до даного терміну та його визначення.

В Господарському Кодексі України охарактеризовано, що товарами у складі майна суб'єкта господарювання визнаються вироблена продукція (товарні запаси), виконані роботи та послуги. В П(С)БО під товарами розуміють матеріальні цінності, що придбані та утримуються підприємством з метою подальшого перепродажу. Таке трактування використовуються для цілей бухгалтерського обліку на промислових (для них характерні виробничі запаси, незавершеного виробництва, готової продукції, товарів) та торговельних підприємствах (для них характерні лише товарні запаси). Як бачимо, представлені визначення по-різному визначають сутність товарів. Тому для вірного розуміння економічної сутності "товарів" доцільним є забезпечення єдиного підходу до визначення даного поняття шляхом обґрунтування особливостей господарської діяльності підприємств.

В Інструкції Міністерства фінансів України "Про порядок реєстрації виданих, повернутих і використаних довіреностей на одержання цінностей" використовуються терміни "товарно-матеріальні цінності" та "цінності". В ній обумовлено, що сировина, матеріали, паливо, запчастини, інвентар, худоба, насіння, добрива, інструмент, товари, основні засоби та інші товарно-матеріальні цінності, а також нематеріальні активи, грошові документи і цінні папери (надалі - цінності) відпускаються покупцям або передаються безоплатно тільки за довіреністю одержувачів. В даному випадку під товарно-матеріальними цінностями розуміють складові необоротних та оборотних активів, які продаються або передаються безоплатно. Тобто, акцент робиться на можливості продажу таких активів. Таким чином, даний нормативний документ розглядає запаси як сукупність чотирьох складових: виробничих запасів, незавершеного виробництва, товарів та готової продукції.

Виникають суперечності і при розкритті в законодавчій базі сутності понять "кошти", "гроші" та "грошові кошти". Так, в Цивільному Кодексі України ці поняття ототожнюються. Однак, необхідно відмітити різні аспекти понять "гроші" та "грошові кошти". Гроші - це товар, який відіграє роль загального еквіваленту. А для підприємств, юридичних осіб, більш коректним є поняття "грошові кошти".

За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що існуючі протиріччя у законодавстві України усугубляють ситуацію у напрямку удосконалення управління оборотними активами вітчизняних підприємств та вимагають негайного їх урегулювання шляхом забезпечення єдиного підходу до використання окремих понять та їх визначень.

ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР (НА ПРИКЛАДІ «ІВАНІВСЬКОЇ ДОСЛІДНО-СЕЛЕКЦІЙНОЇ СТАНЦІЇ ІНСТИТУТУ БІОЕНЕРГЕТИЧНИХ КУЛЬТУР І ЦУКРОВОГО БУРЯКУ НААН»)

Гаркуша А.В., студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Логістика»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Єфанов В.А.

Стрімкий розвиток світової торгівлі, в тому числі і ринку сільськогосподарської продукції, зростання конкуренції на внутрішньому та світовому ринках спонукають до необхідності пошуку нових, раніше не застосовуваних систем управління сільськогосподарськими підприємствами, що сприятиме зростанню конкурентоспроможності підприємств АПК та розширенню ринків збуту власної продукції. Ефективним інструментом управління підприємствами АПК може стати впровадження логістичних підходів, методологічних принципів системності, які рекомендує світовий і вітчизняний досвід оптимізації матеріальних потоків у так званих логістичних формуваннях.

Логістика – це наука, що вивчає процеси управління матеріальними та нематеріальними потоками. Основною особливістю логістики є здатність адаптуватись та інтегруватись в будь-яку сферу людської діяльності, наприклад в АПК, де вона набуде нового значення і може бути трансформована в агрологістику. Агрологістика як наука розробляє наукові принципи, методи, математичні моделі, що дають змогу планувати, контролювати й управляти транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними та нематеріальними операціями, що виникають у процесі доведення сировини та матеріалів до аграрного підприємства, організації виробничого процесу, доведення аграрної продукції до споживача відповідно до його вимог.

Основним завданням логістики для АПК є оптимізація та зменшення витрат, пов'язаних з виробництвом, транспортуванням, зберіганням, переробкою та доведенням до споживачів продукції найвищої якості з урахуванням її специфіки.

Серед галузей рослинництва найважливішою є зернове господарство. Це основа всього сільськогосподарського виробництва. Так, від зерна і продуктів його переробки значною мірою залежить імогутність держави, і добробут її населення. Зернове господарство формує продовольчий фонд і постачає фуражне зерно тваринництву, створює резервні державні запаси зерна і дає продукцію на експорт. Застосування логістичного підходу в виробництві та реалізації зернових культур дозволить вирішити безліч питань та дозволить отримати позитивні результати. У середньому за 2012-2014 роки на Іванівській ДСС ІБКІЦБ НААН найбільшу питому вагу в структурі товарної продукції займає виробництво зернових та зернобобових культур – 60,35%. Це пояснюється їх винятковим значенням та різнобічним використанням.

Зростання конкуренції на агропромисловому ринку зумовило підвищення ролі сфери логістики у формуванні витрат на виробництво та реалізацію зернових культур. Оптимізація логістичних витрат допоможе:

- в період сезонного підвищення попиту – забезпечити максимальний збут за рахунок налагодженої системи доставки продукції, розробки оптимальних маршрутів та вибору транспортних засобів з урахуванням особливостей продукції;

- в періоди спаду – оптимізувати витрати на підтримку товарного запасу, забезпечити збереження продукції за рахунок надання спеціально адаптованих умов зберігання та переробки.

Підвищення ефективності та результативності функціонування АПК

можна завдяки використанню логістики, а саме завдяки принципу системного підходу, тобто системності, що передбачає поєднання в єдиний послідовний процес матеріально-технічне забезпечення, виробництво, заготівлю, зберігання, переробку, збут та транспортування. Кожна з перерахованих підсистем логістичної системи АПК повинна бути максимально адаптованою до процесів, що передують їй існують, на кожному етапі. Тому для ефективності сільськогосподарства потрібно не лише забезпечити виробництво продукції, а й поцікуватися про мережі збуту, тому варто акцентувати увагу на розвитку логістики у сфері агропромислового комплексу. Саме ефективне управління матеріальними потоками слід вважати головною умовою розвитку сільськогосподарства як однієї з основних бюджетотворюючих галузей економіки України.

Отже, в сучасних умовах розвитку економіки виникає потреба досягнення підприємством стабільності на ринку та закріплення його позицій серед конкурентів. Вирішення цієї проблеми пов'язане із формуванням власної ринкової стратегії, проведенням постійних маркетингових досліджень, моніторингу мікро- і макросередовища фірми та вироблення певної моделі поведінки, що дасть змогу розвиватися та освоювати нові ринкові сегменти. Для підприємства дуже важливим є раціональне підприємництво, що означає вдало організовану в часі і просторі комерційну діяльність, яка забезпечується відповідним механізмом та технологією його розвитку. Саме підприємство можна розглядати як логістичну систему, оскільки в широкому розумінні логістика охоплює всі процеси, забезпечуючи планування, регулювання, управління і контроль.

ПРОБЛЕМИ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ

Максименко І.О., студ. 5 курсу ЕіМ, спец. «Логістика»

Науковий керівник:

Поступово транспорт перетворюється з окремої галузі економіки, що надає послуги переміщення вантажів, шляхом виконання функцій збуту та розподілу, на елемент інфраструктури, який надає комплекс різноманітних послуг, не пов'язаних також з транспортуванням. Транспортування відіграє велику роль у логістиці завдяки значній питомій вазі транспортних витрат у загальному складі логістичних витрат та виключній значимості транспортування задля самого існування матеріального потоку.

Складна економічна ситуація в країні вимагає від працівників транспортної галузі великої уваги до вирішення питань організації і управління перевезеннями, підвищення якості надаваних послуг, вибір каналів руху товару. Нині при всій великій кількості змін на ринку транспортних послуг і наявності величезної кількості експедиторів, перевізників і логістичних компаній замовники послуг, як і раніше, не задоволені їх якістю. Навіть впровадження складних програмних продуктів не завжди вирішує проблеми підприємств. Часто відбувається недотримання термінів подавання транспортних засобів і термінів доставки, псування або втрата вантажів, проблеми з документообігом тощо. Причиною цього є відсутність аналізу основних проблем, властивих залізняцям, окремим підприємствам і транспортній галузі загалом. А рішення про вибір каналів руху товару – одне з найскладніших та найвідповідальніших завдань, з якими доводиться мати справу, доставляючи товари на ринок. Проблемами в транспорті теж є: зношеність рухомого складу; його недовантаження; недосконалість системи страхування вантажу і транспортних засобів; труднощі в організації взаємодії декількох видів транспорту. Також в Україні на часі запровадження екологічних норм граничних викидів шкідливих речовин автомобілів, які б відповідали європейським вимогам, у зв'язку з декларуванням України вступу до ЄС.

Основна мета логістики у сфері транспортування полягає в усуненні перебоїв в безперервному переміщенні товарів і транспортних засобів від пункту відправлення до пункту призначення. Принципи транспортної логістики стають основними напрямками вдосконалення транспортних технологій у сфері руху товару, інтеграції виробничих і транспортних процесів.

Сьогодні, багато компаній пропонують свої бізнес-послуги іншим суб'єктам господарювання для покращення логістики транспорту. Існує безліч рекомендацій, систем, заходів і рішень для ефективної роботи в цій сфері. Наприклад, система управління транспортом (Transportation Management System, TMS) – інформаційна система автоматизації управління перевезеннями, яка є складовою здійснення ланцюга поставок (SCE). Система управління транспортом дає можливість складання графіків прибуття, відправлення вантажів, їх переміщення в межах підприємства, моделювання маршруту і встановлення точок відвантаження, регулювання тарифів, підтримки баз даних, складання товарно-транспортних накладних, планування та оптимізації завантаження транспорту.

Вищенаведене є підґрунтям створення ефективної транспортно-логістичної системи в країні, здатної не тільки надавати транспортні послуги, а й забезпечувати координацію та взаємодію різних видів транспорту, сприяючи тим самим економічному розвитку суб'єктів господарювання. Держава повинна контролювати вплив автотранспорту на екологічну ситуацію в країні, застосовуючи все вищі і вищі Євровимоги, до того ж не забуваючи про сам бізнес.

Література:

1. ЗУ «Про Комплексну програму утвердження України, як транзитної держави у 2002-2010 роках» // ВВРУ. – 2002. - №24.
2. Еремина Л. В., Медников В. В. Логистика как услуга транспортно – экспедиторских компаний // Логистика. – 2006. - №6. – С. 54 – 56.
3. Климова І. Г. Розвиток логістичного управління на промислових підприємствах // Економіка і держава. – 2006. - №9. – С. 49 – 51.
4. Устенко М.О «Основні проблеми транспортної логістики» УкрДАЗТ // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 2–5
5. Дикань В.Л. Актуальность улучшения системы комбинированных перевозок в международной транспортной сети // Вісник економіки Lviv Polytechnic National University Institutional Repository <http://ena.lp.edu.ua> 345 транспорту і промисловості: 36. наук. праць. – Харків: УкрДАЗТ, 2006. – № 13. – С. 13–20.
6. <http://baltki.com.ua/transport/transportna-logistyka-zavdannya-tendenciji-rozvytku/>
7. Зайончик Л.Г. Транспортно-логістичні системи містоутворюючих підприємств: особливості формування і розвитку // Тези доповідей. Національний транспортний університет. – К., 2006 5. <http://fsoler.com/transportne-ta-skladske-zabezpechennya-logstiki/149-rol-transportu-v-logisticz.html>
8. http://alt.com.ua/ukr/rating_by_firms/fixed_assets_share/total_equity/desc///2009/13/60////ind_other_non_curr_ent_assets
9. <http://www.antor.ru/products/planirovanie-marshrutov/>

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «БІЛОПІЛЬСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД»)

Шестакова Ю.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Логістика»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Глазун В.В.

Із розвитком сучасних наукових технологій підприємствам необхідно переглянути політику ведення бізнесу та вдосконалити логістичні системи для підвищення прибутку та економії витрат. Так як логістика є ефективним методом господарської практики, здебільшого це стосується машинобудівних підприємств, які безумовно є плацдармом важкої промисловості та найважливішим джерелом доходів для України. Слід наголосити, що сучасні підприємства машинобудування використовують логістику як нове, прогресивне мислення, методологію найефективнішої виробничо-господарської, підприємницької й комерційної діяльності, яка відкриває широкі можливості й перспективи для підвищення їх ефективності та конкурентоспроможності. Особливої значущості на підприємствах набуває проблема формування адекватної ринковій економіці сфери обігу, яка обслуговує рух матеріальних і інформаційних потоків. Її вирішення потребує нових підходів використання концепцій логістики, які не тільки можуть істотно вплинути на ефективність підприємств машинобудування за рахунок поліпшення якості постачань і скорочення логістичних витрат у сфері обігу, а й дають змогу одержати додаткові конкурентні переваги на ринку.

Дослідженням проблем, пов'язаних з управлінням логістичною діяльністю підприємств машинобудування, присвячені праці О. Амоші, В. Бесєдіна, М. Білопольського, В. Бурегі, В. Василенко, В. Геєця, Б. Данилишина, С. Дорогунцова, Л. Зайцевої, А. Кальченко, Є. Качана, Р. Ларіної, І. Лукінова, В. Мамутова, О. Мошенця, Р. Нижнього, В. Науменко, Г. Одінцової, І. Петровської, С. Соколенко, В. Соловйова, В. Столярова, Н. Ткаченко, М. Чумаченка та ін. Аналіз літературних джерел показав необхідність використання логістики в діяльності підприємств, оскільки є потреба в зменшенні рівня витрат, удосконаленні менеджменту, гарантувати збереження вантажу та високого рівня сервісу для клієнтів. Невикористання теоретичних передумов формування логістичних підходів на вітчизняних підприємствах машинобудування має об'єктивні і суб'єктивні чинники. Вони полягають у нестабільності економіки України, відсутності кваліфікованих фахівців, несприйнятті українським бізнесом логістичних правил і прийомів, які орієнтуються на чіткіші і стабільніші «правила гри». Наслідки впливу цих чинників зумовлюють: нерегулярність, неритмічність і непрогнозованість роботи постачальників; зниження обсягів виробництва; низьку якість вітчизняної сировини внаслідок застарілих технологій і відсутності контролю за якістю.

Підприємства машинобудування, здійснюючи свою виробничо-господарську діяльність в умовах швидкозмінного зовнішнього середовища, конкуренції, що постійно підсилюється, постають перед проблемою швидкого реагування на зміни та пошуку шляхів підвищення своєї конкурентоздатності й отримання прибутку. Очевидним є те, що розмір прибутку може залежати або від збільшення доходів, або від зниження витрат. Здійснюючи свою діяльність від контракту до контракту впливати на доходи стає дедалі складніше – ціна, якість та кількість продукції визначаються ринковими потребами. А отже, на передній план виходить зниження витрат. Останнім часом все більшого розвитку набувають нові напрямки в управлінні підприємством, що дозволяють суттєво знизити рівень витрат на виробництво продукції. Одним із них є логістична концепція. Зміст її полягає в тому, що постачання, виробництво, маркетинг та збут, які пронизані фінансовими та інформаційними потоками складають логістичну систему.

Запровадження логістичної системи є запорукою покращення економічних показників діяльності підприємств та відчутного зниження рівня загальних витрат. На сучасних підприємствах машинобудування дедалі частіше зустрічається нове ринкове поняття «логістика», однак це більше схоже на підміну категорій, та перейменування служб з матеріально-технічного забезпечення у відділи логістики.

Як бачимо, в умовах переходу економіки України до ринкових відносин значимість логістики зростає. Можна зробити наступний перелік факторів, які визначають актуальність логістики в сучасних умовах.

1. Економічний фактор. У сучасних умовах на перший план висувається пошук можливостей скорочення виробничих витрат і витрат обігу заради отримання прибутку. Логістика дозволяє пов'язати економічні інтереси виробника продукції і її споживача.

2. Організаційно-економічний чинник. В умовах ринку, у міру виникнення і розвитку нових організаційних форм, що реалізують процеси руху товару, все більшого значення набувають інтеграційні форми управління та координації, забезпечення логістичних процесів взаємодії підприємств–виробників, споживачів, посередників, складів і транспорту.

3. Інформаційний фактор. Ринкова економіка сприяє розвитку інформаційних зв'язків, які є причиною і наслідком ринкових відносин, взаємообумовлюють один одного. Інформатика найбільш тісно пов'язує ринок і логістику, оскільки її предметом, засобом і складовою логістичних процесів є інформаційні потоки.

ЗАКУПІВЕЛЬНА ЛОГІСТИКА Й ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЛЯМИ: СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ ТА ВІДМІННОСТІ

Стриж В.О., студент ЕіМ, магістр «Логістика»
Науковий керівник: доцент Глазун В.В.

На сучасному етапі економічного розвитку логістика завдяки системному підходу, що реалізується в процесі управління матеріальними потоками, набуває все більшого поширення. Закупівлі матеріально-технічних ресурсів, які є початковою ланкою логістичного ланцюга, зумовлюють функціонування виробничого процесу, ціну, якість, а отже, й конкурентоспроможність продукції, що визначає важливе місце закупівельної логістики у логістичній системі підприємства.

Потенційні можливості підприємств реалізуються неповністю через недостатню ефективність їх логістичної діяльності, зокрема, неналежне забезпечення матеріально-технічними ресурсами. Це викликає необхідність застосування логістичного управління закупівлями матеріально-технічних ресурсів.

Закупівельна логістика – це діяльність підприємства, що здійснюється на оперативному рівні та спрямована на оптимізацію матеріальних, інформаційних і фінансових потоків у процесі постачання, складування закуплених чи вироблених самостійно товарів та їх підготовки до виробничого використання за оптимальних логістичних витрат.

Метою закупівельної логістики є задоволення потреб виробництва в сировині, матеріалах, напівфабрикатах із максимальною ефективністю.

Функціями закупівельної логістики є процеси закупівлі, доставки, приймання, розміщення та зберігання матеріально-технічних ресурсів, їх підготовки до виробничого використання у взаємодії з транспортною, складською логістикою та логістикою запасів.

Логістичне управління закупівлями матеріально-технічних ресурсів – це процес стратегічного та оперативного управління матеріальними й пов'язаними з ними інформаційними та фінансовими потоками у ході постачання, складування матеріально-технічних ресурсів, їх підготовки до виробничого використання за оптимальних логістичних витрат.

Розкриття сутності закупівельної логістики й логістичного управління закупівлями матеріально-технічних ресурсів дає змогу визначити основні відмінності між традиційним і логістичним підходами до управління закупівлями ресурсів.

Недоліком існуючих поглядів на сутність закупівельної логістики є відсутність уваги до фінансових потоків, що виникають при закупівлі матеріально-технічних ресурсів. Під закупівельною логістикою слід розуміти діяльність підприємства, що здійснюється на оперативному рівні та спрямовану на оптимізацію матеріальних, інформаційних і фінансових потоків у процесі постачання, складування закуплених чи вироблених самостійно товарів та їх підготовки до виробничого використання за оптимальних логістичних витрат.

Логістичний підхід до управління закупівлями матеріально-технічних ресурсів, на відміну від традиційного, практично унеможливує виникнення дефіциту необхідних для виробничого процесу матеріально-технічних ресурсів шляхом розрахунку оптимальної партії замовлення ресурсів, встановлення точних термінів їх поставки, формування обґрунтованих страхових запасів. Певний дефіцит упродовж короткого проміжку часу необхідних матеріально-технічних ресурсів для виробничого процесу допускається лише якщо втрати від простою виробництва, зумовлені відсутністю цих ресурсів, менші від витрат на зберігання їх запасів. Використання логістичного підходу в управлінні закупівлями матеріально-технічних ресурсів, дозволяє: зменшити складські площі, оскільки зменшується величина запасів, що зберігаються; через формування обґрунтованого страхового запасу уникати випадків, коли потрібні матеріали відсутні на складі.

Логістичне управління закупівлями матеріально-технічних ресурсів – це процес стратегічного та оперативного управління матеріальними й пов'язаними з ними інформаційними та фінансовими потоками у ході постачання, складування матеріально-технічних ресурсів, їх підготовки до виробничого використання за оптимальних логістичних витрат. Його функціями є: визначення стратегічних і тактичних цілей логістичного управління закупівлями матеріально-технічних ресурсів; вибір стратегій закупівельної логістики; прийняття рішень щодо закупівель чи власного виробництва матеріально-технічних ресурсів та при виборі постачальників; планування оперативних і стратегічних потреб підприємства в матеріально-технічних ресурсах, розмірів поставок і термінів закупівлі матеріально-технічних ресурсів, транспортування і складування закуплених матеріально-технічних ресурсів; формування організаційної структури закупівель матеріально-технічних ресурсів; мотивація працівників служби логістики підприємства і постачальників; контроль розмірів поставок і термінів закупівель матеріально-технічних ресурсів, транспортування і складування закуплених матеріально-технічних ресурсів.

Відмінності між закупівельною логістикою та логістичним управлінням закупівлями матеріально-технічних ресурсів виявляються з огляду на методологічну основу, місце в системі наук, рівні управління, функції.

ПЛАНУВАННЯ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Виганяйло С.М., аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Науковий керівник: доц. С.Г.Турчина

Планування являє собою спосіб досягнення мети на основі збалансованості і послідовності виконання операцій, це свого роду інструмент ухвалення управлінських рішень. Планові рішення можуть бути пов'язані з постановкою цілей і завдань, виробленням стратегії, розподілом і перерозподілом ресурсів, визначенням стандартів діяльності в майбутньому періоді. Процес планування полягає в прийнятті таких рішень.

У планах відбиваються: прогнози розвитку організації в майбутньому; проміжні і кінцеві завдання і цілі; механізми координації поточної діяльності і розподілу ресурсів; стратегії на випадок надзвичайних обставин. Плани підприємства залежать від їх спрямованості і характеру завдань.

Процес планування розпочинається з аналізу нинішнього та врахування майбутнього стану підприємства та середовища. Відповідно до цього ставляться цілі, виробляються стратегії і визначається комбінація інструментів, що дозволяють найбільш ефективно їх реалізовувати.

Предметом планування виступають відносини, які складаються між учасниками виробничого процесу з приводу встановлення і реалізації пріоритетів, пропорцій і комплексу заходів, що забезпечують їх досягнення. Об'єктом планування на підприємстві є його діяльність. Основними функціями є: господарська, соціальна, екологічна діяльність.

Виробнича програма є основним етапом формування плану виробництва і збуту продукції, який є одним з провідних розділів. Його завдання - забезпечити виконання всіх замовлень і задовольнити всі потреби замовників по асортименту, якості, термінам постачання. На основі плану виробництва і збуту продукції розробляються всі інші розділи - план по праці; по матеріально-технічному забезпеченню; за собівартістю, прибутку і фінансовому плану.

Показники виробничої програми: темп зростання виробництва товарної (валовою) продукції, виробництво найважливіших видів продукції в натуральному виразі (з вказівкою зокрема продукції для експорту), включаючи показник якості продукції. У планах випуску продукції підприємств передбачаються завдання по зняттю з виробництва застарілих видів виробів, а також новий вигляд виробів (типи, моделі), що їх замінюють. Вартісним і показниками виробничої програми є: об'єм реалізації, товарна, валова продукція. Об'єм продукції, що реалізовується, в плані визначається як вартість призначених до постачання і таких, що підлягають оплаті в плановому періоді: готових виробів; напівфабрикатів власного виробництва.

Важливими показниками плану, що дозволяють визначити загальний об'єм промислової продукції, її структуру, темпи зростання продуктивності праці, фондівіддачу і інші економічні показники, служать товарна і валова продукція.

Об'єм товарної продукції в плані включає вартість: готових виробів, призначених для реалізації на сторону, своєму капітальному будівництву і непромисловим господарствам свого підприємства. Об'єм валової продукції включає весь об'єм робіт, намічений до виконання в даному плановому періоді; об'єм продукції, що реалізовується, як і товарною, визначається: у плані в оптових цінах підприємств, що діють; у звіті - а) у співставних оптових цінах підприємств на певну дату (так званих незмінних цінах), необхідних для визначення динаміки виробництва; б) у оптових цінах підприємств, що діють в звітному періоді (для використання в розрахунках собівартості).

Особливе місце в управлінні підприємством належить стратегічному плануванню. Стратегічний план слід розглядати як програму, що направляє діяльність фірми протягом тривалого періоду часу, з урахуванням постійних коригувань у зв'язку з постійно змінною діловою і соціальною обстановкою.

Тактичне планування займає проміжне положення між довгостроковим стратегічним і короткостроковим (оперативно-календарним). Суть добре поставленого тактичного планування в тому, щоб провести довгострокові стратегічні рішення в кількісні показники тактичного плану, що забезпечують постійну координацію виробничо-господарської діяльності. Тактичне планування виступає як засіб реалізації стратегічного плану підприємства. В рамках тактичного планування, виходячи з наявного ресурсного потенціалу підприємства, з урахуванням стратегії розвитку.

Використання різних типів планування є інструментом для ухвалення управлінських рішень та дозволяє досягати мети підприємством.

Література:

1. Любанова Т.П., Мясоєдова Л.Л., Олейникова Ю.А. Стратегическое планирование на предприятии: Учебное пособие для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. серия "Экономика и управление". - М.: ИКЦ "МарТ"; Ростов/Д: Издательский центр "МарТ", 2005. - 400 с.
2. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства. Підручник. - К.: Скарби, 2002. - 336 с.

ПЕРСПЕКТИВМ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Назаренко А. С., студ. 1 курсу, магістратура, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н. доцент Смоляров Г.А.

Впровадження інформаційних систем в аграрних підприємствах стримує ряд факторів: недостатня кількість розробок; відсутність супроводу; низька кваліфікація кадрів.

Аналіз розвитку інформаційних систем показує, що в наш час найбільш поширеними інформаційними системами менеджменту масштабу підприємства є ERP-системи, які побудовані на використанні ресурсо-орієнтованих методів менеджменту, що є найвищим рівнем в ієрархії систем управління організацією і торкаються ключових напрямків діяльності, і охоплюють виробництво, планування, фінанси, бухгалтерію, матеріально-технічне постачання, управління кадрами, управління запасами, постачанням продукції та збутом, наданнями послуг.

Ідея ERP-систем полягає в тому, що програмне забезпечення для підтримки різних функцій підприємства повинне взаємодіяти один з одним.

Системи класу ERP умовно поділяються на дві групи. Перша група ERP-систем - це група "Управління виробництвом", яка інформаційно забезпечує одночасне планування та розподіл матеріалів і завантаження потужностей, дозволяє гнучко відслідковувати процеси реалізації планів і вносити оперативні зміни в них, враховувати взаємозв'язки технологічних ланцюгів виробництва різних видів продукції. Для вирішення таких складних задач необхідна чітка координація дій різних підрозділів: не лише виробничих, але і транспортних, фінансових, маркетингових та інших служб. ERP-система, з одного боку, повинна забезпечити чітку координацію, а з іншого боку - оптимальність співвідношення між собівартістю і якістю продукції.

Група "Управління бізнесом" - це друга група ERP-систем. Для ефективної роботи організації необхідно не тільки ефективно організувати процес виробництва, але і здійснювати управління всіма допоміжними процесами. Важливо не просто виготовити якісний товар, а виготовити саме те, що задовольняє споживчий попит. Крім того, товар необхідно успішно продати, забезпечити доставку споживачу і зробити якісні послуги з технічної підтримки.

ERP-системи дозволяють контролювати діяльність різних підрозділів і стан справ у різних бізнес-процесах, вчасно інформувати відповідальних осіб про можливі і наявні збої всередині виробничих ланцюгів. Інформаційні системи менеджменту класу ERP, маючи широкий набір можливостей, дозволяють досить гнучко реагувати на зміни, що відбуваються всередині компанії змін бізнес-процесів і зміни в зовнішньому середовищі, що безпосередньо і є причинами внутрішніх змін.

ERP-система забезпечує прийом замовлень і направляти його виконання у виробництво і фінансові підрозділи, координувати дії структурних підрозділів від моменту прийому замовлення до моменту його передачі покупцю, оптимізувати механізми роботи зі складами і транспортними службами, а також організацію прийому замовлень і виробництва з урахуванням наявності напівфабрикатів і готової продукції на складах. Усі ці завдання явно виходять за рамки чисто облікових.

У фінансових питаннях можливості ERP-систем дозволяють здійснити:

- облік, аналіз, прогнозування і планування;
- реалізацію продукції у кредит;
- закупівлю матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих у кредит.

Наявність широких засобів аналізу дозволяє з'ясувати, які напрямки бізнесу йдуть добре і приносять прибуток, який товар реалізується добре, а який приносить збитки. Аналіз роботи структурних підрозділів допомагає виявити слабкі ланки бізнес-процесів і дозволяє або усунути їх, або переробити їхню структуру.

Концепція ERP-систем передбачає забезпечення виконання інтегрованої сукупності наступних функцій:

- функції системи MRP II;
- повний набір фінансових функцій;
- надання всієї необхідної звітності;
- автоматизації продажів;
- управління якістю;
- і надання сервісу;
- і управління персоналом;
- інженерних функцій;
- і продажу і логістики.

Як висновок, слід відмітити, що існуючі ERP-системи в основному орієнтовані на промислові підприємства, але досвід показав ефективність їх функціонування на підприємстві. Проведений аналіз функціонування сучасних інформаційних систем підтверджує можливість і необхідність застосування концепцій і підходів ERP-систем в аграрних підприємствах.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА В ТВАРИННИЦТВІ

Безсонова А.Р., студ.1 курсу, ФЕІМ, спец. "Менеджмент"
Науковий керівник: ст. викладач Рубан М.М.

Розведенням великої рогатої худоби в Україні займаються майже всі аграрні підприємства, в усіх природно - економічних зонах, окрім тих, що спеціалізуються на виробництві іншої тваринницької продукції. З розвитком ринкових відносин значно збільшилась кількість продуктивної худоби у підсобних господарствах населення.

Основними принципами, якими рекомендують керуватися при розробці системи ведення господарства, є:

- Відповідність системи зональним природним і економічним умовам; Розвиток спеціалізації, кооперації і інтеграції виробництва з урахуванням попиту на сільськогосподарську продукцію;
- Забезпечення раціонального складу і співвідношення галузей і виробництв;
- Найбільш ефективне використання земельних, матеріально-технічних і трудових ресурсів;
- Отримання високих фінансових результатів, достатніх для ведення розширеного відтворення і розвитку соціальної сфери. Для розробки системи господарювання на підприємстві створюють комісію з фахівців відповідних галузей, яку очолює керівник.

Скотарство в територіальному аспекті розвивається нерівномірно. Залежно від економічних і природних умов воно може мати: молочний, молочно-м'ясний, м'ясо-молочний і м'ясний напрями.

Основною продукцією молочного скотарства в спеціалізованих підприємствах є молоко, товарність якого дорівнює 80-85%, а його частка у структурі товарної продукції близько 75%. Обсяги виробництва м'яса в них визначають кількістю вибраканих корів основного стада. Молочний напрям скотарства мають аграрні підприємства приміських зон великих міст (Київ, Львів, Одеса) та промислових центрів (Донбас, Придніпров'я). Тут на 100 га сільськогосподарських угідь припадає 70 і більше голів великої рогатої худоби, в тому числі близько 45-50 корів. У структурі стада корови становлять не менше 60%. Відтворення стада корів відбувається внаслідок вирощування власного племінного молодняку, а також купленого в кращих стадах племінних господарств. Підприємства молочного напрямку виробляють близько 600-800 ц, а окремі - й 1000 ц молока.

Найбільш розвинутим в Україні є молочно-м'ясне скотарство. Грошові надходження від молока становлять близько 50% у вартості товарної продукції. Молочно-м'ясний напрям мають підприємства зон Полісся та Лісостепу. Тут на 100 га сільськогосподарських угідь припадає не менше 65-70 голів великої рогатої худоби, в тому числі близько 35 корів. Вони дають 500-600 ц молока і близько 45 ц яловичини.

М'ясомолочний напрям мають здебільшого підприємства передгірних і гірських районів. Насиченість сільськогосподарських угідь у них сягає близько 80 голів великої рогатої худоби, в тому числі близько 25-30 корів. Підприємства виробляють близько 400 ц молока і 550-60 ц м'яса. Грошові надходження від реалізації м'яса у підприємствах, що мають м'ясний напрям скотарства, становлять понад 70 %. Корови тут використовуються переважно для відтворення, їх частка в структурі стада не перевищує 30-35%. М'ясне скотарство найпоширеніше в підприємствах степової зони, тут є всі умови для зростання ефективності виробництва яловичини.

Свинарство розвивається на всій території України. Донедавна основним виробником свинини був громадський сектор, де вироблялося близько 68% продукції. З розвитком ринкових відносин вектор виробництва свинини змістився до приватного сектору. Тепер тут виробляється близько 65% продукції.

Свинарство найінтенсивніше розвивається в підприємствах Лісостепової та Степової зон, де є достатньо концентрованих кормів. Щільність свиней у розрахунку на 100 га ріллі становить близько 50 голів. Краще й ефективніше розвивається свинарство в спеціалізованих господарствах.

Підприємства з низьким рівнем концентрації поголів'я не мають умов і можливостей для впровадження індустріальних технологій виробництва свинини, тому не завжди і не всі отримують дешеву продукцію.

Використана література:

http://pidruchniki.com/1122121336303/ekonomika/rozmischennya_virobnitstva_produktsiyi_tvarinnitstva
http://ua.referat.com/Система_ведення_господарства_Система_тваринництва

НОВІТНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ

Скринник А.А. студ. 1 курсу ЕІМ, спец. «Менеджмент»
Науковий викладач: ст. викладач Рубан М.М.

Технологія при перекладі з грецького (techne) означає мистецтво, майстерність, умінь, а це не що інше, як процеси. Під *процесом* варто розуміти визначену сукупність дій, спрямованих на досягнення поставленої мети. Процес повинен визначатися обраною людиною стратегією і реалізуватися за допомогою сукупності різних засобів і методів.

Інформатизація суспільства забезпечує:

- Активне використання постійно розширюючогося інтелектуального потенціалу суспільства, сконцентрованого в друкованому фонді, і науковій, виробничій та інших видах діяльності його членів;
- Інтеграцію інформаційних технологій в наукових та виробничих видах діяльності, ініціюючи розвиток всіх сфер суспільного виробництва, інтелектуалізацію трудової діяльності;
- Високий рівень інформаційного обслуговування, доступність будь-якого члена суспільства до джерел достовірної інформації, візуалізацію представленої інформації, суттєвість використовуваних даних.

Процеси, що відбуваються у зв'язку з інформатизацією суспільства, сприяють не тільки прискоренню науково-технічного прогресу, інтелектуалізації всіх видів людської діяльності, а й створенню якісно нового інформаційного середовища соціуму, що забезпечує розвиток творчого потенціалу індивіда.

Один з напрямків процесу інформатизації сучасного суспільства є інформатизація освіти - процес забезпечення сфери освіти методологією та практикою розробки та оптимального використання сучасних або, як їх прийнято називати, нових інформаційних технологій, орієнтованих на реалізацію психолого-педагогічних цілей навчання, виховання.

Процес інформатизації так само торкнувся і економічних галузей. Їх радикальне вдосконалення і пристосування до сучасних умов стало можливим завдяки масовому використанню новітньої комп'ютерної і телекомунікаційної техніки, формування на її основі високоефективних інформаційно-управлінських технологій. Засоби і методи прикладної інформатики використовуються в менеджменті і маркетингу. Нові технології, засновані на комп'ютерній техніці, вимагають радикальних змін організаційних структур менеджменту, його регламенту, кадрового потенціалу, системи документації, фіксування і передачі інформації.

Сучасні інформаційні технології значно розширюють можливості використання інформаційних ресурсів у різних галузях промисловості, а так само в освіті. Особливої уваги заслуговує опис унікальних можливостей засобів нових інформаційних технологій, реалізація яких створює передумови для небувалої в історії педагогіки інтенсифікації освітнього процесу, а також створення методик, орієнтованих на розвиток особистості учня.

Перерахуємо ці можливості:

- Негайний зворотний зв'язок між користувачем і засобами нових інформаційних технологій;
- Комп'ютерна візуалізація навчальної інформації про об'єкти чи закономірності процесів, явищ, як таких що реально відбуваються, так і "віртуальних";
- Архівне зберігання досить великих обсягів інформації з можливістю її передачі, а також легкого доступу та звернення користувача до центрального банку даних;
- Автоматизація процесів обчислювальної інформаційно-пошукової діяльності, а також обробки результатів навчального експерименту з можливістю багаторазового повторення фрагмента чи самого експерименту;

Розвиток особистості учня, підготовка індивіда до комфортного життя в умовах інформаційного суспільства включає в себе:

- Розвиток мислення, (наприклад, наочно-дієвого, наочно-образного, інтуїтивного, творчого, теоретичного видів мислення);
- Естетичне виховання (наприклад, за рахунок використання можливостей комп'ютерної графіки, технології Мультимедіа);
- Розвиток комунікативних здібностей
- Формування умінь приймати оптимальне рішення або пропонувати варіанти вирішення в складній ситуації (наприклад, за рахунок використання комп'ютерних ігор, орієнтованих на оптимізацію діяльності з прийняття рішення);
- Розвиток умінь здійснювати експериментально-дослідницьку діяльність (наприклад, за рахунок реалізації можливостей комп'ютерного моделювання чи використання устаткування, що сполучається з ЕОМ).

Література :

- <http://it-tehnolog.com/statti/suchasni-informatsiyni-tehnologiyi>
- <http://it-tehnolog.com/statti/novi-informatsiyni-tehnologiyi-v-osviti>
- http://www.unicyb.kiev.ua/~boiko/it/it_intro1.htm

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ В УКРАЇНІ

Мяус В.М., студ. 1 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник: ст. викладач Рубан М.М.

Ефективний розвиток національної економіки залежить від масштабів впровадження новітньої техніки та технологій. Підвищення активності інноваційної діяльності підприємств є однією із головних умов стабільності та сталого розвитку економіки. Проте суб'єкти господарювання стикаються з такою серйозною перешкодою як хронічний дефіцит інвестиційних ресурсів. Вивчення світового та вітчизняного досвіду переконливо свідчить, що вирішення проблем інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств полягає, в першу чергу, в обґрунтуванні теоретико-методичних підходів для збільшення обсягів притоку інвестицій. В ринковому середовищі, яке постійно змінюється, інноваційна діяльність підприємства буде здійснюватися успішно лише за умови збільшення обсягів ресурсів та їх ефективного використання. Така тенденція спостерігається і в галузі телекомунікацій також.

Формування ринкового укладу економіки нерозривно пов'язане із загостренням економічного суперництва між господарюючими суб'єктами. Отже, зростає значення нової продукції. В зв'язку з цим підвищується роль інноваційної діяльності, тобто діяльності зі вкладення коштів у розвиток нових технологій та підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Для переважної більшості підприємств (81,9%) основним напрямком інноваційної діяльності було створення і впровадження технологічно нової або значно вдосконаленої продукції, тобто збільшення частки продуктових інновацій (у тому числі послуг). Тільки близько 40,0% підприємств створювали й впроваджували нові або значно вдосконалені виробничі процеси. Нові засоби механізації й автоматизації виробництва придбало й впровадило кожне Соціальні та економічні проблеми розвитку інформаційного суспільства 35 четверте підприємство, нові технології – майже кожне дев'яте. Таким чином, більшу частину в інноваційній діяльності підприємств становлять поліпшувачі та модифікуючі інновації. Вони вдосконалюють вже існуючу науково - технологічну базу і не впливають на створення принципово нових технологічних нововведень.

Використання сучасного потенціалу телекомунікацій в Україні можна охарактеризувати за такими основними показниками:

- основні ресурси мереж фіксованого телефонного зв'язку (понад 50%) морально застаріли;
- мережа ліній проводового та ефірного теле-радіомовлення фізично зношена приблизно на 90%, зношене близько 80% передавального обладнання;
- значна частина персоналу, що працює на старому обладнанні, потребує перепідготовки для роботи в сучасних умовах та на сучасному обладнанні.

Все це не дозволяє впроваджувати нові телекомунікаційні послуги.

Однак, саме застаріла і зношена частка телекомунікаційного потенціалу надає масові та недорогі, але соціально важливі послуги для незаможних верств населення і бюджетних установ. Вагомий резерв нарощування пропускної здатності існує у мережах рухомого (мобільного) зв'язку на новозбудованих волоконно-оптичних лініях зв'язку (міжміських, міжрегіональних та частково внутрішньо-регіональних ділянках). Наявність такого резерву пропускної здатності на міжміських ділянках створює сприятливі умови для швидкого розвитку в Україні мереж мобільного зв'язку, а також мультисервісних мереж наступного покоління.

Все це свідчить про те, що інноваційній діяльності в Україні на даному етапі притаманні такі основні риси:

- дифузія інновацій, тобто поширення вже освоєної раніше інновації в нових умовах або місцях застосування;
- переважання насамперед продуктових інновацій;
- домінування низько-технологічних (як правило, енергоємних й екологічно небездоганих) виробництв.

Сьогодні зниження обсягу інвестицій в сферу телекомунікацій в першу чергу обумовлене зменшенням обсягу інвестицій операторів зв'язку, які практично завершили будівництво мережі зв'язку. Відповідно до цього основним напрямом залучення інвестицій в діяльність оператора телекомунікацій в наступні роки буде не побудова мережі, а покращення якості послуг, модернізація техніко-технологічних процесів та обладнання, застосування прогресивних енергозберігаючих технологій, підвищення рівня організації виробництва та умов організації праці шляхом удосконалення операційно-виробничого планування, систем управління, матеріально- технічного забезпечення господарської діяльності операторів, що має призвести до зменшення накладних витрат у майбутніх періодах.

Використана література:

1. http://sophus.at.ua/publ/2012_12_11_12_kampodilsk/sekcija_3_2012_12_11_12/innovacijnij_rozvitok_pid_priemstv_v_konteksti_investicijnogo_zabezpechennja/13-1-0-323
2. http://ref.co.ua/71460-Perspektivy_razvitiya_telekommunikacii.html

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Пташниченко О.С студ. 1-го курсу ФЕІМ, спец. "Менеджмент"

Науковий керівник: ст. викладач Рубан М.М

Міжнародна економічна діяльність України становить неоднорідний та багатоаспектний план. Її можна розглядати і в контексті національних інтересів, і в регіональному та глобальному масштабах. У першому аспекті така діяльність є засобом досягнення підприємницьких і загальнодержавних цілей у процесі співробітництва із зарубіжними партнерами. У другому – весь господарський механізм України постає невід'ємною складовою світової економіки, елементом більш загальної системної цілісності, інтернаціональних ринкових структур.

Завданнями особливого порядку, які виходять далеко за межі міжнародної економічної проблематики, але являють собою необхідну передумову оптимізації участі України у світогосподарських відносинах, є подолання тонізації та криміналізації суспільно-господарського життя в країні, бюрократизації та корумпованості управлінських структур, забезпечення політичної стабільності та проведення загальної структурної реформи.

Визначаючи предмет міжнародної економічної діяльності як своєрідний відправний пункт можна взяти таке: міжнародна економічна діяльність – це поняття, яке застосовується і в практиці господарювання, що виходить за національні кордони, і в теорії, яка таку практику вивчає.

Основними методами утворення державних доходів є податки, позики і емісія грошей. Співвідношення між цими трьома інструментами формування доходів у різних країнах різне. Однак головним методом формування головної частини бюджету у всіх країнах світу є податки. Їх частка в більшості країн світу складає близько 90% доходної частини бюджету. Другим за значенням джерелом доходів бюджету є державні позики. При надзвичайних обставинах, коли можливості отримання нових платежів і позик вичерпані, держава звертається до емісії паперових грошей. Цей метод є не ефективним і не популярним, тому що він підсилює інфляційні процеси і негативні соціально-економічні наслідки, пов'язані з інфляцією.

Основу фінансової політики становить бюджетна політика, яка пов'язана насамперед із формуваннями виконанням бюджетів усіх рівнів, цільових загальнодержавних фондів. Державний бюджет України – це головний фінансовий план країни, який віддзеркалює суспільно-економічний стан у державі.

Економічна нестабільність і спад виробництва негативно впливають на формування доходів та фінансування видатків бюджету. Бюджет, його дохідна частина прямо пов'язані із Державною програмою соціально-економічного розцінку України на поточний фінансовий рік. І навпаки, виконання зазначеної програми залежить від її фінансового забезпечення. У цьому напрямку Державний бюджет виступає основою фінансування загальнодержавних програм та сприяє їх виконанню. Державна програма соціально-економічного розвитку України і Державний бюджет України мають своє особливе місце, роль і призначення в системі суспільно-економічних відносин.

Фінансова політика охоплює центральну ланку системи економічних відносин і відіграє провідну роль у реалізації загальнодержавних функцій. Організація і регулювання цих відносин здійснюються відповідно до діючого (фінансового правового поля, етапу та стану суспільно-економічного розвитку країни. Без врахування останнього політика стає гальмом розвитку економічних відносин.

Фінансова політика має бути жорсткою, але справедливою й активною, і повинна стимулювати економічне зростання, захищати національні інтереси та бути привабливою для суб'єктів іноземних країн. Побудова і формування фінансової політики – це досить складаний процес.

Використана література:

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухучет, 1996р.
2. Міщенко В.Я. Економіка виробничо-підприємницької діяльності: Навч. посіб. - К., 1995.
3. Економіка підприємства /Ред. В.А. Горфинкеля, В.А. Швандара. - М., 1998.
4. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия. - 1996.

ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ В УКРАЇНІ

Волкова К. В., студ. 1 курсу, ФЕІМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник: ст. викладач Рубан М.М.

За сучасних умов тайм-менеджмент є невід'ємною частиною діяльності будь-якої успішної компанії. Даний термін прийшов до нас з англійської мови, що в перекладі означає управління часом. Управління часом – сукупність методик оптимальної організації для виконання поточних завдань, проектів та календарних подій. Актуальність теми пояснюється тим, що у ринкових умовах, які постійно змінюються, треба гнучко реагувати та вміло і раціонально використовувати робочий час. Це дозволить підвищити продуктивність праці та укріпити свої позиції на ринку.

Основні принципи тайм-менеджменту були сформульовані Бенджаміном Франкліном, президентом США, це:

- планування майбутнього дня;
- поділ всіх справ на другорядні і головні всіх;
- методичне виконання плану.

Гарантією своєчасного та якісного виконання роботи є хороша мотивація, її створення допоможе уникнути нудних справ.

Для того, щоб система управління часом ефективно працювала, необхідно виконувати ряд правил. По-перше, планування часу має бути регулярним, системним і послідовним. По-друге, одною з ключових ідей, яка сприятиме ефективній організації праці є так звана «нечітка логіка». Менеджер має використовувати методи гнучкого планування без жорстких параметрів часу, орієнтуватися, реагувати на зміну ситуацій і не заганяти себе в жорсткі рамки плану. По-третє, необхідними умовами ефективного планування є складання планів у письмовій формі, перенесення невирішеного питання і фіксація результатів, а не просто будь-яких дій, а також встановлення часових рамок. По-четверте, плануючи, використовуйте вільний час мудро. Деяку рутинну роботу можна виконувати одночасно. Наприклад, здійснювати не надто важливі дзвінки в дорозі або, якщо ви зможете зосередитися, переглядати якусь інформацію, перебуваючи на лінії очікування в черзі. П'ята порада – ніколи не починайте свій день з перевірки пошти, звісно лише не в тому випадку, якщо ви чекаєте на якусь конкретну важливу інформацію. Звичайно, це може бути веселим і легким способом розпочати свій день, але це абсолютно пригнічує продуктивність. Шосте – «розчистка завалів». Рівень хаосу не повинен виходити за межі розумного. Для цього необхідно регулярно розчищати завали на робочому столі, в поштовій скриньці комп'ютера і т. д. з визначеною періодичністю. Жорстке планування не обов'язкове, головне – регулярність.

Умовно тайм-менеджмент можна розділити на індивідуальний та корпоративний. Індивідуальний - являє собою набір техніки для самоорганізації. Тайм-менеджмент дає можливість працівникам визначити пріоритети при виконанні всіх видів робіт і допомагає розвивати в собі більш гнучке і спокійне ставлення до змін за рахунок оперативного корегування плану дій, формувати «ефективне мислення». Корпоративний – представлений консалтинговими послугами - коли замовнику надаються і разом з ним уточнюються розробки по створенню цілісного регламенту організації. Результат цієї роботи прямо залежить як від досвіду консультантів, так і від суб'єктивної думки керівництва. Вітчизняні керівники частіше вдаються до впровадження корпоративного тайм менеджменту, щоб підняти результативність роботи менеджерів компанії. І тим не менш, в Україні серед тих, хто використовують такий менеджмент, або хоча б деякі його елементи, не більше 10-15% компаній.

В Україні активно розвивається тайм-менеджмент, так як утворюються нові фірми з проведення тренінгів та семінарів, що стосуються цієї тематики, попит на послуги яких збільшується. Зараз тільки в одному м. Києві близько 80 таких компаній. Але ще залишаються проблеми з впровадження даної науки в організаційну діяльність фірм України. До основних перешкод можна віднести:

- стратегічні плани або повністю відсутні, або не завжди чітко прописані і доведені до співробітників;
- відмінностей в менталітеті і культури різних народів з точки зору їх ставлення до часу;
- не вміння делегувати справи, виокремлювати дійсно важливі справи від повсякденних.

Подолавши ряд перешкод українські менеджери та керівники можуть створити ефективний та процвітаючий бізнес.

Список використаної літератури:

1. Вацьківська А. В. Тайм-менеджмент – управління часом \ А.В. Вацьківська .- Збірник наукових праць ВНАУ. – 2011 [Електронний ресурс]/. – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/459.pdf>
3. Гончарова С. Ю. Методика оцінки резервів нормативно-правового забезпечення соціально-трудової сфери підприємства / С. Ю. Гончарова, Н. В. Водницька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005.

ЗАСТОСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ В НАЧАЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ ВИЩИХ АГРАРНИХ ЗАКЛАДІВ

Мартинівич С.М., студ. 1 курсу ФВМ, спец. «Ветмедицина»
Науковий керівник: О.І. Зоренко

У сучасному світі інформаційно-комунікаційні технології проникають у всі сфери суспільного й особистого життя. Об'єднання комп'ютерів у глобальну мережу Інтернет зумовило інтеграцію інформаційних ресурсів у віртуальному просторі. Інтернет – один із найважливіших засобів обміну інформацією, основне середовище її циркуляції. Воно постійно змінюється, розширюючи сфери впливу. Регулярний простір Інтернету пропонує все нові сервіси, послуги, способи отримання інформації. В останні роки активно розвиваються й виходять на перші позиції в засобах обміну інформацією сервіси, що дістали спільну назву «соціальні мережі».

Суспільство висуває нові вимоги до навчального процесу, вимагає від нього бути більш інформатизованим, спрямованим на задоволення інформаційних потреб суспільства, розвитку та використання інформаційних систем, соціальних мереж та ресурсів.

Навчальний процес без використання комп'ютера сьогодні майже не можливий. Він використовується як засіб створення інформаційних середовищ, подання нового матеріалу, автоматизації олімпіад, перевірки знань учнів, проведення соціологічних досліджень серед учнів, підтримки документообігу по установі та інші.

Нові сервіси, що з'являються в мережі Інтернет здатні модернізувати процес навчання, їх інтеграція може призвести до того, що учасники навчального процесу зможуть максимально швидко та зручно оперувати навчальним контентом не виходячи з дому. Серед сервісів, які доречно буде використовувати, можна виділити такі – сервіси для збереження документів (GoogleDocs, Dropbox, OneDrive), сервіси для обміну інформацією (Blogger, Wiki), сервіси для спілкування (Facebook, Twitter, Вконтакте), геосервіси (GoogleMaps, GoogleEarth, Wikimapia).

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що психолого-педагогічні особливості використання соціальних сервісів у процесі навчання досліджувалися в роботах багатьох учених, зокрема В. Бикова, Н.Морзе, М.Жалдака, Н.Тверезовської, Б.Гершунського, М.Голованя, О.Ляшенка, В.Лапінського, П.Маланюка та інших

Найкористуванішою соціальною мережею залишається «Вконтакте» - в ній зареєстровано 27,7 мільйонів аккаунтів, на другому місці «Однокласники» - 4,3 мільйони, на третьому – «Mail.ru» 3,1 мільйони користувачів. Але в нашій країні не розповсюджена практика використання соціальних мереж в освітніх цілях. Соціальні мережі розглядають як середовище для проведення вільного часу, спілкування з друзями та перегляд сторінок не навчального призначення. Але у навчальній діяльності педагога соціальні мережі можна використовувати для вирішення наступних завдань: колективно організовувати роботу студентів на парі (та поза навчальною аудиторією), що сприяє співтовариству, набутті досвіду роботи в команді; розширювати організацію навчання студентів удома, оскільки вони дозволяють використовувати навчальний контент в будь-який час доби, не обмежуючись часовими рамками; забезпечують розвиток персоніфікованого навчального середовища студента; сприяти самостійному навчанню студентів, оскільки кожному студенту необхідно працювати в своєму ритмі; здійснюватися неформальне спілкування між викладачем та студентом; змінити роль викладача - він перестане бути просто викладачем, стане помічником, товаришем, наставником; створення навчального контенту дисциплін; міжнародний обмін досвідом роботи між викладачами.

Аналізуючи досвід використання соціальних мереж у навчальній діяльності деяких вчених можна висунути наступні аргументи у користь їх використання в навчальних цілях: звична середа для студентів; це безкоштовно; не потрібно буде вистарчати гроші на покупку дорогого програмного забезпечення для збереження даних; соціальні мережі мають дуже гарний функціонал, який дозволяє оперативно ділитися зі студентами важливою інформацією; найбільш відвідуванні. Тобто, основним користувачем соціальних мереж є студенти, тобто аудиторія від 16-19 та від 20-29 років, які найбільше користуються Інтернетом. Якщо на освітні сайти, які використовує викладач для керування навчальним процесом, студенти заходять тільки по необхідності, то в соціальних мережах вони проводять більшу частину свого часу. Використовуючи соціальні мережі, студенти опановують пошук-аналіз інформації. Підвищення зацікавленості у вивченні певного предмета. Адже цікавіше шукати та опанувати навчальний матеріал не в друкованому вигляді, а через Інтернет. Навчальний процес не обов'язково переривати на час хвороби студента або викладача. Здійснювати початковий процес та приймати участь в ньому можна в режимі он-лайн. Постійна взаємодія студентів з викладачем. Якщо в аудиторії учасники навчального процесу зустрічаються один-два рази на тиждень, то з використанням соціальних мереж це може відбуватися більше разів. Підвищення комунікативних стосунків між студентами, згуртованість колективу групи студентів, набуття досвіду самостійної організації своєї роботи подалі від аудиторії та учасника процесу. Проведення лабораторних та практичних занять в он-лайн режимі. Стає можливим спільне (слухача і викладача) створення навчального контенту. Слухачі замість простого споживання інформації створюють повідомлення, дискусії та інші ресурси.

ПРОГНОЗУВАННЯ ВРОЖАЙНОСТІ ЗЕРНОВИХ ТА ЗЕРНОБОБОВИХ КУЛЬТУР В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ

Горленко Ю.М., студ.3 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Долгих Я.В.

За даними [1] в 2014 р. основними виробниками зерна та зернобобових в Україні були Вінницька, Полтавська, Харківська та Сумська області. Валовий збір зернових і зернобобових культур у даних регіонах становив відповідно 5063,1 тис. т, 4821,5 тис. т, 4466,3 тис. т та 3940,6 тис. т. На сьогодні урожай зернових та зернобобових в Сумській області зібрано на 507,7 тисячах гектарів. Намолочено 2526,0 тис. т зерна. Урожайність складає – 49,8 ц/га, при середньоукраїнському показнику – 39,3 ц/га. Кращі показники урожайності зернових культур в області мають сільськогосподарські підприємства Лебединського (63,2 ц/га), Тростянецького (59,8 ц/га), Недригайлівського (58,5 ц/га) та Роменського (58,1 ц/га) районів [2].

Актуальність дослідження обумовлена необхідністю покращення процесу планування виробництва зернової продукції Сумської області за допомогою використання економетричних методів та інформаційних технологій.

На основі щорічних статистичних даних за 2001-2015 рр. [3] побудуємо економетричну модель прогнозування врожайності зернових та зернобобових культур в Сумській обл. Побудову моделі будемо здійснювати в *Excel* за допомогою програми **Линия тренда**. Серед ліній тренду, що використовувались для апроксимації вихідних даних застосовувались наступні: лінійна ($R^2 = 0,64$), логарифмічна ($R^2 = 0,43$), поліноміальна ступеню 2 ($R^2 = 0,71$), поліноміальна ступеню 3 ($R^2 = 0,73$), степенева ($R^2 = 0,46$), експоненціальна ($R^2 = 0,66$). Аналізуючи розраховані значення коефіцієнту детермінації для різних ліній тренду було виявлено, що найкраще апроксимує вихідні дані поліноміальна функція ступеню 3, яка має наступний вигляд:

$$y = -0,0271x^3 + 0,8607x^2 - 5,3144x + 29,219 \quad (1)$$

На рис. 1 наведені графік вихідних даних та лінія тренду, що найкраще описує вихідні дані.

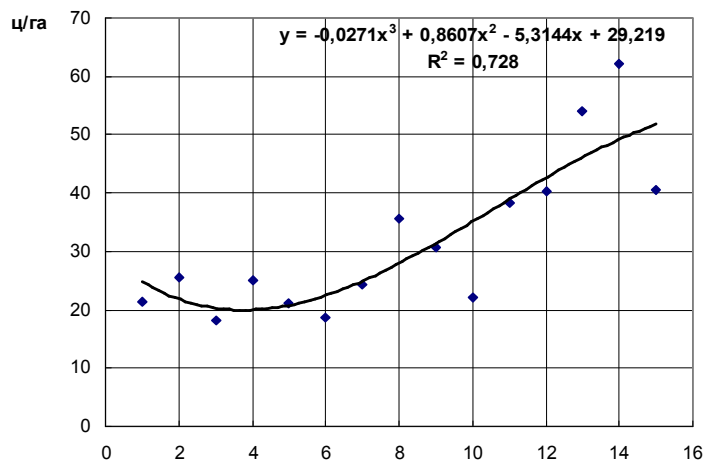


Рис. 1 Динаміка врожайності зернових та зернобобових культур в Сумській обл. за 2001-2015 рр.

За формулою (1) визначимо прогнозні значення врожайності зернових культур в Сумській області на 2016 рік. Отримуємо – $y_p = 53,94$ (ц/га).

Аналізуючи динаміку врожайності зернових та зернобобових культур в Сумській обл. за 2001-2015 рр. можна зробити висновок, що урожайність зернових та зернобобових зростає. Це відбувається за рахунок наступних факторів: 1) на території області максимально ефективно використовується кожен гектар землі; 2) задіяна система адміністративного підходу щодо ефективного використання землі; 3) на території області працюють кращі агрохолдинги, які проводять сівозміни, використовують передові технології.

Література

1. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік : Стат. бюлетень – К., 2015. – 85 с.
2. Сайт RegioNews-Суми. – Режим доступу : <http://regionews.sumy.ua/>
3. Сайт публікації документів Державної служби статистики України. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ВАЛОВОГО ЗБОРУ ЦУКРОВИХ БУРЯКІВ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ

Мачула К.В., студ. 3 курсу, ЕіМ, спец. «Маркетинг»,
Кириченко Є.Р., Кириченко Я.В., студ. 3 курсу, ЕіМ спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Долгих Я.В.

Валовий збір цукрових буряків в Україні є одним із ключових показників, які впливають на благополуччя та продовольчу безпеку країни в цілому. За даними [1] в 2014 р. в Україні в рейтингу за валовим збором цукрових буряків по областях зайняли: I місце – Вінницька область (3044,2 тис. т), II місце – Хмельницька область (2362,7), III місце – Полтавська область (1740,0 тис. т). Сумська область у рейтингу посідала XVI місце (77,1 тис. т). Аналізуючи виробництво цукрового буряку в Сумській обл. за період 2000-2014 рр. можна відмітити значне його скорочення (на 90%). Виключенням є 2011 р. та 2012 р., збір цукрових буряків за які склав 821,6 тис. т та 591,9 тис. т. відповідно. Основна причина негативної динаміки – перевиробництво цукру в Україні. Тому в останні роки йде скорочення площ посівів цукрового буряка. Так, в Сумській обл. за період 2000-2014 рр. площа посівів цукрового буряка скоротилася на 96%.

Проаналізуємо вплив розміру площі посіву на обсяги валового збору цукрового буряка. Для аналізу будемо використовувати економетричні методи. На основі статистичних даних за 2000-2014 рр. [1] побудуємо економетричну модель залежності валового збору цукрових буряків в Сумській області від площі посівів у наступному вигляді:

$$y = b_0 + b_1 x \quad (1)$$

де y – виробництво цукрових буряків, тис. т.;

x – площа, з якої зібрано цукрові буряки, тис. га.

За допомогою програми MS Excel **Аналіз даних** розрахуємо невідомі параметри рівняння (1) та проаналізуємо його якість. За розрахунками побудована модель буде мати наступний вигляд:

$$y = 190,81 + 14,96x \quad (2)$$

Проаналізуємо якість рівняння (2). За розрахованим значенням коефіцієнту детермінації ($R^2=0,76$) можна зробити висновок, що якість рівняння – гарна. Перевіримо коефіцієнт детермінації на статистичну значущість за допомогою F -критерію Фішера. За розрахунками $F = 41,82$, за таблицями критичних точок Фішера $F_{кр}(\alpha; 1; n - 2) = F_{кр}(0,05; 1; 13) = 4,67$. Оскільки $F > F_{кр}$ – коефіцієнт детермінації є статистично значущим.

За t -тестом Стюдента перевіримо на статистичну значущість коефіцієнти рівняння (2). Розрахуємо t -відношення: $t_{b_0} = 2,79$; $t_{b_1} = 6,47$. За таблицями критичних точок Стюдента знайдемо $t_{кр}(\alpha / 2; n - 2) = t_{кр}(0,025; 13) = 2,16$. Оскільки $t_{b_0} > t_{кр}$, $t_{b_1} > t_{кр}$ – коефіцієнти b_0 , b_1 є статистично значущими.

Розрахуємо прогнозне значення y_p валового збору цукрових буряків у Сумській області за формулою (2) на 2016 рік. Знайдемо середню за 2007-2014 рр. площу посіву. Отримуємо наступне значення: $x_p = 24,9$ тис. га. За результатами розрахунків: $y_p = 563,4$ тис. т.

Отже, на основі побудованої економетричної моделі, яка виражає залежність обсягів валового збору цукрових буряків від розміру площі посіву можна здійснювати прогнозування обсягів валового збору цукрових буряків в Сумській області через корегування вищезазначеного фактору впливу на цей показник.

Література

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.

ПРОГНОЗУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА КАРТОПЛІ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ

Новикова С.В., Радько Л.М., студ.3 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Долгих Я.В.

За даними [1] в 2014 р. в Україні виробництво картоплі складало 23,7 млн. т, що на 8,4% більш ніж у 2013р. Збільшення обсягів валового збору картоплі відбулось за рахунок зростання врожайності на 10,6%. Лідерами за валовим збором картоплі в Україні в 2014 р. були наступні регіони: Вінницька обл. (1994,5 тис. т), Київська обл. (1794,8 тис. т), Львівська обл. (1708,9 тис. т), Чернігівська обл. (1527,4 тис. т), Хмельницька обл. (1509,6 тис. т), Сумська обл. (1326,4 тис. т), Житомирська обл. (1304,1 тис. т). У Сумській обл. на протязі 2000-2014 рр. спостерігалась тенденція до збільшення валового збору картоплі (на 30%), що обумовлено зростанням врожайності (на 46%).

Актуальність дослідження обумовлена необхідністю покращення процесу планування виробництва картоплі в Сумській області за допомогою використання економетричних методів та сучасних інформаційних технологій.

Для покращення процесу планування виробництва сільськогосподарської продукції в Сумській області була побудована економетрична модель прогнозування обсягів виробництва картоплі. Побудову моделі було здійснено на основі статистичних даних за 2000-2014 рр [1] за допомогою програми *Excel* **Линия тренда**. Програма **Линия тренда** дозволяє апроксимувати вихідні дані різними типами ліній тренду, виводить їх рівняння та показник якості – значення коефіцієнту детермінації R^2 . Апроксимація вихідних даних здійснювалась за допомогою наступних ліній тренду: лінійної ($R^2 = 0,63$), логарифмічної ($R^2 = 0,40$), поліноміальної ступеню 2 ($R^2 = 0,7505$), поліноміальної ступеню 3 ($R^2 = 0,7526$), степеневій ($R^2 = 0,40$), експоненціальної ($R^2 = 0,62$). Аналізуючи розраховані значення коефіцієнту детермінації для різних ліній тренду було виявлено, що найкраще апроксимує вихідні дані поліноміальна функція ступеню 3, яка має наступний вигляд:

$$y = 0,1061x^3 + 0,4763x^2 - 5,0015x + 879,38 \quad (1)$$

На рис. 1 наведені графік вихідних даних та графік обраної лінії тренду.

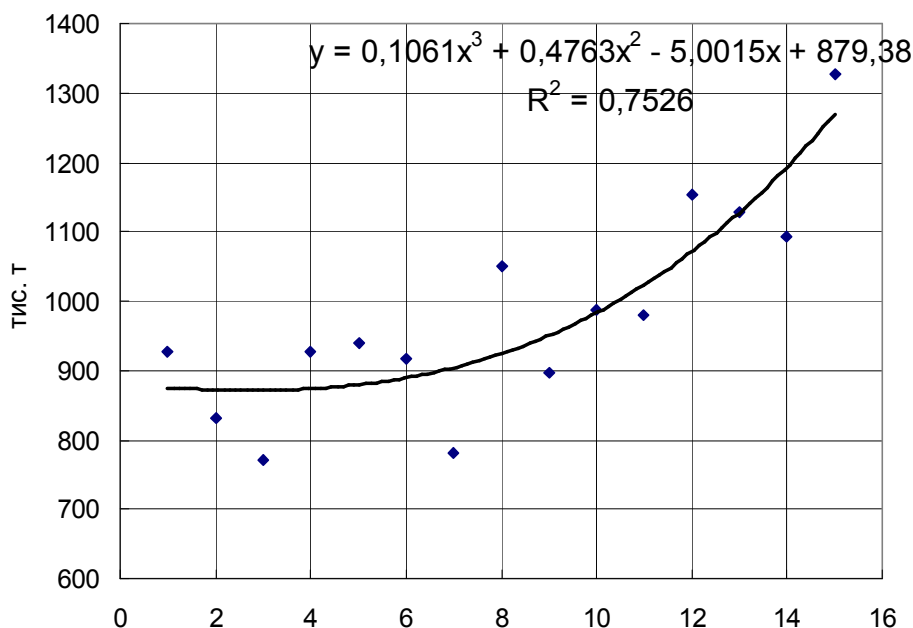


Рис. 1 Обсяг валового збору картоплі в Сумській області за 2000-2014 рр

За формулою (1) визначимо прогнозне значення валового збору картоплі в Сумській області на 2016 рік. Отримуємо – $y_p = 1356$ (тис. т).

Прогнозування виробництва картоплі дозволить планувати потребу сільськогосподарських підприємств в матеріальних і трудових ресурсах.

Література

1. Сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ВАЛОВОГО ЗБОРУ СОНЯШНИКУ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ

Селюкова С. В., студ. 3 курсу, ЕіМ, спец. «Облік і Аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Долгих Я.В.

Валовий збір соняшнику в Україні є одним із важливих показників, які впливають на розвиток та продовольчу безпеку країни в цілому. За даними Державної служби статистики України [1] в 2014 р. в Україні у рейтингу за валовим збором соняшнику I місце зайняла Кіровоградська область (1165,5 тис. т), II місце – Харківська область (1152,8 тис. т), III місце – Дніпропетровська область (945,6 тис. т). Сумська область у рейтингу посідала XII місце (423,8 тис. т), що обумовлено не зовсім сприятливими умовами для вирощування соняшнику. Актуальним є визначення факторів, що впливають на процес виробництва соняшнику та прогнозування обсягів його виробництва.

В останні роки при прогнозуванні різних економічних показників широко використовують економетричні методи та інформаційні технології. На основі статистичних даних за 2008-2014 рр. [2] побудуємо економетричну модель залежності валового збору соняшнику в Сумській області від площі посіву, кількості найманих працівників, наявності тракторів, зайнятих на виробництві соняшнику у наступному вигляді:

$$y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3, \quad (1)$$

де y – виробництво соняшнику на зерно, тис. т.;

x_1 – площа, з якої зібрано соняшник на зерно, тис. га;

x_2 – кількість найманих працівників, тис. осіб;

x_3 – наявність тракторів, тис. шт.;

За допомогою програми MS Excel **Аналіз даних** розрахуємо невідомі параметри рівняння (1) та проаналізуємо його якість. За розрахунками побудована модель буде мати наступний вигляд:

$$y = -427,53 + 3,69x_1 + 8,05x_2 + 12,5x_3 \quad (2)$$

Розраховані значення коефіцієнтів означають, що збільшення (зменшення) рівня посівної площі x_1 на 1 тис. га при незмінності кількості найманих працівників та кількості сільськогосподарської техніки призведе до збільшення (зменшення) валового збору соняшнику на 3,69 тис. т. Збільшення (зменшення) кількості найманих працівників x_2 на 1 тис. ос. при незмінності площі посіву та кількості сільськогосподарської техніки призведе до збільшення (зменшення) значення валового збору соняшнику на 8,05 тис. т. Збільшення (зменшення) кількості сільськогосподарської техніки, зайнятої на виробництві соняшнику x_3 на 1 тис. шт. при незмінності значень посівної площі та кількості найманих працівників призведе до збільшення (зменшення) валового збору на 12,5 тис. т.

За розрахованим значенням коефіцієнту детермінації ($R^2=0,99$) можна зробити висновок, що якість рівняння – гарна. Коефіцієнт детермінації був перевірений на статистичну значущість за допомогою F-критерію Фішера. Виявлено, що коефіцієнт є статистично значущим.

Розрахуємо прогнозне значення обсягів валового збору соняшникових культур у Сумській області на 2016 рік при збільшенні площі посіву на 20% у порівнянні із 2014 р. Отримаємо наступний результат: $y_p = 438,89$ тис. т. Таким чином, збільшення площі посіву на 20% призведе до збільшення валового збору соняшнику тільки на 3,6%. Отже, підвищення обсягів виробництва соняшнику потрібно здійснювати за рахунок інших факторів.

За побудованою економетричною моделлю залежності обсягів валового збору соняшнику від значень посівної площі, кількості найманих працівників та кількості сільськогосподарської техніки можна здійснювати прогнозування обсягів валового збору соняшнику в Сумській області через корегування вищезазначених факторів впливу на цей показник.

Література

1. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік : Стат. бюлетень – К., 2015. – 85 с.
2. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ВАЛОВОГО ЗБОРУ ЗЕРНОВИХ ТА ЗЕРНОБОБОВИХ КУЛЬТУР В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ

Ніконова Т.Г., студ. 3 курсу ЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Долгих Я.В.

На даний час виявлення тенденцій розвитку ринку зерна є актуальною задачею.

Побудуємо економетричну модель прогнозування обсягів валового збору зернових та зернобобових культур. Проаналізуємо вплив розміру площі посіву на обсяги валового збору зернових та зернобобових культур. Для аналізу будемо використовувати економетричні методи. На основі статистичних даних за 2000-2014 рр. [1] побудуємо економетричну модель залежності валового збору зернових та зернобобових культур в Сумській області від площі посівів у наступному вигляді:

$$y = b_0 + b_1x \quad (1)$$

де y – виробництво зернових та зернобобових культур, тис. т.;

x – площа, з якої зібрано зернові та зернобобові культури, тис. га.

За допомогою програми MS Excel **Аналіз даних** розрахуємо невідомі параметри рівняння (1) та проаналізуємо його якість. За розрахунками побудована модель буде мати наступний вигляд:

$$y = 10,68x - 4450,22 \quad (2)$$

Проаналізуємо якість рівняння (2). За розрахованим значенням коефіцієнту детермінації ($R^2=0,5$) можна зробити висновок, що якість рівняння – гарна.

Перевіримо коефіцієнт детермінації на статистичну значущість за допомогою F -критерію Фішера. За розрахунками $F = 13,09$, за таблицями критичних точок Фішера $F_{кр}(\alpha; 1; n - 2) = F_{кр}(0,05; 1; 13) = 4,67$. Оскільки $F > F_{кр}$ – коефіцієнт детермінації є статистично значущим.

За t -тестом Стюдента перевіримо на статистичну значущість коефіцієнти рівняння (2). Розрахуємо t -відношення: $t_{b0} = -2,54$; $t_{b1} = 3,62$. За таблицями критичних точок Стюдента знайдемо $t_{кр}(\alpha / 2; n - 2) = t_{кр}(0,025; 13) = 2,16$. Оскільки $|t_{b0}| > t_{кр}$, $t_{b1} > t_{кр}$ – коефіцієнти b_0 , b_1 є статистично значущими.

Зауваження: формулу (2) можна використовувати для площі посіву $x > 417$ тис. га.

Розрахуємо прогнозне значення y_p валового збору цукрових буряків у Сумській області за формулою (2) на 2016 рік. Збільшимо площу посіву 2014 р. на 20%. Отримуємо наступне значення: $x_p = 760,8$ тис. га. За результатами розрахунків: $y_p = 3677,13$ тис. т.

Отже, на основі побудованої економетричної моделі, яка виражає залежність обсягів валового збору зернових та зернобобових культур від розміру площі посіву можна здійснювати прогнозування обсягів валового збору зернових та зернобобових культур в Сумській області через корегування вищезазначеного фактору впливу на цей показник.

Література

2. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.

ПРОГНОЗУВАННЯ ВРОЖАЙНОСТІ ЗЕРНОВИХ ТА ЗЕРНОБОБОВИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ

Скороход Д.М., Михайленко А.М., студ.3 курсу ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Долгих Я.В.

В зерновому сезоні 2014-2015 рр., що завершився 1 липня, згідно звіту «Світові ринки зерна» Статистичного світового центру міністерства сільського господарства США (USDA), більше всіх експортували зерна США – 72.3 млн. тонн, з яких пшениця становить 35 млн. тонн. На другому місці Євросоюз (28 країн) – 38.5 млн. тонн зернових, з яких пшениця становить 30.5 млн. тонн, на третьому Україна – 32.3 і 23 млн. тонн, на четвертому – Канада – 28 і 22 млн. тонн відповідно. П'яте-шосте місця поділили Австралія і Росія з об'ємом експорту пшениці 18.5 млн. тонн.

У 2014 р. валовий збір зернових і зернобобових культур в Україні становив 63,8 млн. тонн, середня врожайність – 43,6 ц/га. Найвища урожайність зернових та зернобобових культур у Сумській – 62,2 ц/га, Хмельницькій – 60,9 ц/га, Вінницької – 60,7 ц/га, Київській – 60,0 ц/га, Черкаській – 58,2 ц/га областях.

Актуальність дослідження обумовлена необхідністю покращення процесу планування виробництва зернової продукції в Україні за допомогою використання економетричних методів та сучасних інформаційних технологій.

На основі щорічних статистичних даних за 2001-2015 рр [1] побудуємо економетричну модель прогнозування врожайності зернових та зернобобових культур в Україні. Побудову моделі будемо здійснювати в *Excel* за допомогою програми **Лінія тренда**. Серед ліній тренду, що використовувались для апроксимації вихідних даних застосовувались наступні: лінійна ($R^2 = 0,64$), логарифмічна ($R^2 = 0,43$), поліноміальна ступеню 2 ($R^2 = 0,71$), поліноміальна ступеню 3 ($R^2 = 0,73$), степенева ($R^2 = 0,46$), експоненціальна ($R^2 = 0,66$). Аналізуючи розраховані значення коефіцієнту детермінації для різних ліній тренду було виявлено, що найкраще апроксимує вихідні дані поліноміальна функція ступеню 3, яка має наступний вигляд:

$$y = -0,0271x^3 + 0,8607x^2 - 5,3144x + 29,219 \quad (1)$$

На рис. 1 наведені графік вихідних даних та лінія тренду, що найкраще описує вихідні дані.

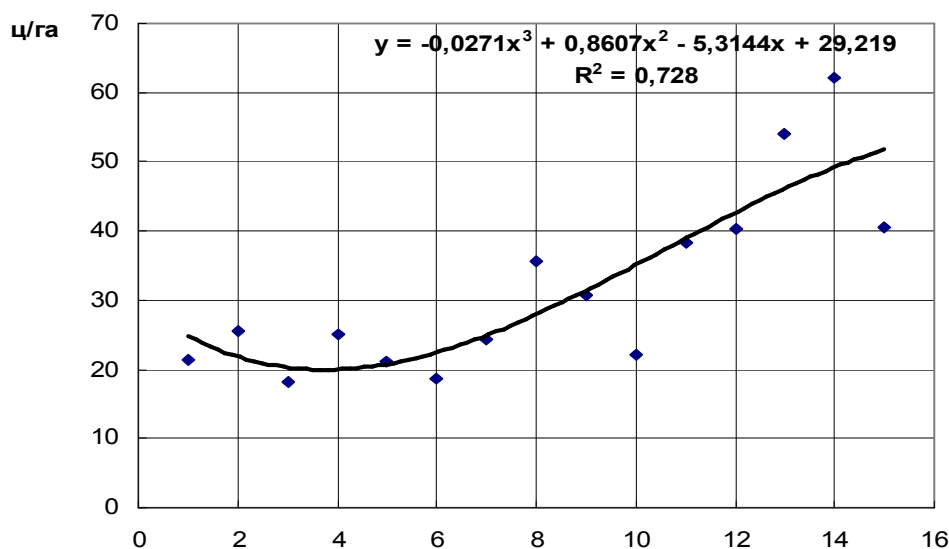


Рис. 1 Динаміка врожайності зернових та зернобобових культур в Україні за 2001-2015 рр.

За формулою (1) визначимо прогнозні значення врожайності зернових культур в Україні на 2016 рік. Отримуємо – $y_p = 53,94$ (ц/га).

Підвищення врожайності зернових України має ґрунтуватися на застосуванні передових технологій, використанні високопродуктивних сортів зернових, пристосованих до місцевих умов, оптимізації розміщення виробництва зерна з урахуванням ґрунтово-кліматичних умов і матеріально-технічного забезпечення кожного господарства галузі, вдосконаленні відповідно до цього структури і сівозмін посівних площ та ін.

Література:

1. Сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

КРЕДИТУВАННЯ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

Середа С.М. студ. 1 курсу ІЗО, спец. «Фінанси і кредит», магістр
Науковий керівник: доц.Шалигіна І.В.

Одну з найважливіших ролей у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці відіграє банківський кредит як головне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної господарської діяльності підприємств незалежно від форми власності та сфери господарювання. Кредитні операції передбачають організацію економічних відносин, у процесі яких банк на визначений термін надає позичальнику грошові кошти на умовах їх повернення, платності та цільового використання. У структурі активних операцій банку кредитні операції традиційно мають найбільшу питому вагу, це один з найефективніших і прибуткових способів розміщення ресурсів банку. Водночас кредитні операції є і найбільш ризиковим видом операцій. Проведення кредитних операцій банків повинно відповідати певним вимогам і умовам. Кредити видаються тільки в межах наявних ресурсів, які має банк. Про кожен випадок надання позичальнику кредиту в розмірі, що перевищує 10% власного капіталу (великі кредити), банк зобов'язаний повідомити Національний банк України. Сукупна заборгованість за кредитами, за врахованими векселями та 100% суми позабалансових зобов'язань, виданих одному позичальнику, не може перевищувати 25% власних коштів банківської установи. Кредитування позичальників повинно здійснюватися з дотриманням економічних нормативів регулювання банківської діяльності та вимог НБУ щодо формування обов'язкових, страхових і резервних фондів.

Кредити, які надаються банками, можна класифікувати за різними ознаками. Лише комплексний підхід до виділення видів банківського кредиту дозволяє найповніше охарактеризувати кредитні операції фінансового посередника даного виду. На сьогодні більшу частину у загальному обсязі виданих банками кредитів становлять кредити, видані корпоративним клієнтам. Більшість кредитів, за винятком кредитних карток надаються під заставу, поруку чи гарантію. Онкольні кредити, зазвичай надаються клієнтам із успішною кредитною історією у рамках обмеженого кредитного ліміту.

Нині банківське кредитування економічних структур набуває ще більшого значення, оскільки головним чинником фінансового забезпечення інвестиційного процесу в Україні найближчим часом, як вважають фахівці мають стати внутрішні ресурси, насамперед банківське кредитування.

В Україні об'єктами кредитування є переважно юридичні особи, яким надається 60,4% (436,7 млрд. грн) від загального обсягу виданих кредитів. Обсяги наданих кредитів фізичним особам і підприємцям тим часом складають 38,1% (275,7 млрд. грн) від сукупного кредитного портфеля.

Збільшення активів і обсягу кредитного портфеля можна вважати позитивними факторами, але при цьому необхідно проаналізувати структуру банківських активів і якість кредитного портфеля. Як відомо, необхідною умовою фінансової стабільності комерційних банків та їх успішного розвитку є не лише кількісне зростання обсягу активів, але і досягнення їх раціональної і оптимальної структури, її подальше вдосконалення, спрямоване на зменшення обсягу робітників і проблемних активів та на диверсифікацію банківських активів.

На сьогодні домінуюче положення серед всіх можливих ризиків для вітчизняних банків посідає кредитний ризик. У зв'язку з погіршенням фінансового стану позичальників та неможливістю розрахуватись за власними зобов'язаннями перед комерційними банками, останні повинні вживати відповідних заходів щодо мінімізації кредитних ризиків та підтримки стабільності діяльності. Найважливішими інструментами в управлінні кредитним ризиком виступають методи лімітування, диверсифікації та створення резервів під кредитні операції банків. Типовою ситуацією виникнення неплатоспроможності навіть найбільш надійних позичальників стало отримання валютних кредитів в банку, зокрема у доларах США.

Загальний обсяг кредитів, наданих фізичним та юридичним особам у 2014 році збільшився на 19,5 % порівняно із 2013 роком. Стосовно резервів під кредити та заборгованість клієнтів, то їх зменшення можна спостерігати лише в одному із представлених банків (ПАТ КБ Приватбанк) попри зростання обсягів виданих кредитів на 9,1 %. Банки повинні дотримуватись вимог щодо обмеження концентрації кредитних вкладень при спрямуванні коштів в ризикові проекти. Створення резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями надає банкам можливість компенсувати неповернені кредити за рахунок коштів, що акумулюються відповідно до встановлених вимог, які носять обов'язковий характер. Процес формування резерву починається з оцінки якості кредитного портфеля банку – класифікації кредитів. В період фінансової кризи у зв'язку з незадовільним обслуговуванням боргу та пониженням класу позичальників банки змушені формувати значні обсяги резервів, що негативно впливає на фінансовий стан банку. Суттєвим є визначення основних методів управління кредитним ризиком та використання їх в практичній діяльності.

Отже, результатом здійснення активних операцій банківської установи є отримання прибутку, у формуванні якого головна роль належить процентним доходам. В сучасних ринкових умовах роль кредиту в економіці неможливо переоцінити, адже саме за його допомогою можна реанімувати будь яке підприємство чи галузь народного господарства. Проте задля мінімізації збитків від провадження основного виду діяльності створити ефективну систему управління кредитними ризиками.

ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПРИ ОЦІНЦІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Крюкова Н.Д., студ. 1 курсу ІЗО, спец. «Фінанси і кредит», магістр
Науковий керівник: доцент Шалигіна І.В.

Ринкова економіка диктує жорсткі та важкі умови існування підприємств, одним з яких є конкуренція. Рішення цього питання можливо лише за умов відтворення усіх складових потенціалу суб'єктів господарювання. Саме це надасть можливість швидко реагувати та адаптуватися до мінливих тенденцій розвитку зовнішньої та внутрішньої середовища. Кожне підприємство повинно самостійно шукати внутрішні джерела фінансування, раціонально ними керувати, досягаючи їх ефективного використання. Кожне підприємство повинно чітко орієнтуватися у складному лабіринті ринкових відносин, правильно оцінювати стратегію подальшого розвитку, фінансовий стан свого підприємства виходячи з наявних та прихованих фінансових ресурсів. Стан фінансів підприємства залежить від багатьох складових, а саме складу та обсягів фінансових ресурсів та доходів підприємства при визначених параметрах ринкового, ресурсного та виробничих потенціалів.

Під фінансовим потенціалом слід розуміти обсяг власних, позикових та залучених фінансових ресурсів підприємства, який знаходиться в його розпорядженні для здійснення поточних і перспективних витрат. При цьому власні джерела фінансування підприємства формуються за рахунок власного капіталу, тобто частина капіталу в активах підприємства, яка залишається після вирахування його зобов'язань. Позичені джерела фінансування підприємства формуються в основному за рахунок довго- та короткострокових кредитів банку. Залучені джерела фінансування підприємства формуються за рахунок усіх видів кредиторської заборгованості. Усі перелічені джерела беруть участь як у формуванні активів підприємства, так і у здійсненні його виробничо-фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку. Таким чином, фінансові ресурси підприємств – це не грошові кошти підприємств, як це стверджують деякі економісти, а джерела підприємств, спрямовані на формування активів. Фінансові ресурси як джерела формування активів підприємства відображаються у пасиві балансу, а засоби, у тому числі й грошові кошти, – у активі балансу.

Ефективне використання фінансових ресурсів припускає не тільки певну віддачу від кожного виду ресурсу, але віддачу максимальну. Таке становище можливе лише при оптимальній структурі фінансових ресурсів, характерній для окремого підприємства або групи підприємств. Максимальна віддача від кожного виду ресурсу буде лише в тому випадку, якщо цей ресурс цілком залучений у процес виробництва, а не є неповністю використаним капіталом. Оптимальні структури фінансових ресурсів при цьому припускає такий їхній розподіл, при якому ця умова виконується.

З погляду математичного вираження розміру узагальнюючого показника ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, зростання показника при незмінному обсязі фінансових ресурсів можливе лише при збільшенні чисельника, тобто збільшенні розрахункового доходу підприємства. Якщо взяти до уваги розрахунковий дохід при розгляді оптимізації складових засобів підприємства, то таке можливе при збільшенні або амортизаційних відрахувань, або прибутку і заробітної плати. Ці розміри взаємозалежні і при незмінній ціні (мінімально, максимально можливій) впливають один на одного.

Сума джерел формування активів підприємства, зафіксована у пасиві балансу, є капіталом підприємства. Власний, позичений та залучений капітал, з одного боку, формує фінансові ресурси підприємства і бере участь у фінансуванні його активів, з іншого боку, становить зобов'язання перед конкретними власниками – державою, юридичними та фізичними особами.

До складу фінансового потенціалу включаються різні фінансові ресурси, що складаються, в свою чергу, зі статутного, додаткового і резервного капіталів, цільового фінансування, фондів накопичення, оборотних активів тощо.

Не викликає сумніву той факт, що при обмеженості ресурсів, збільшення або зменшення їх розміру або розміру їх складових, позначиться на розмірі доходу підприємства. Як нестача, так надлишок їх неприпустимі. Нестача фінансового ресурсу певного призначення веде до порушення ритму у виробництві і реалізації продукції, що в остаточному підсумку позначиться на зменшенні прибутку підприємства. Той же комплекс наслідків тягне за собою і надлишок, оскільки в умовах обмеженості надлишок одного виду ресурсу – це, у крайньому випадку, нестача іншого або вільний ресурс, що не знайшов собі застосування.

Таким чином, вкрай важливим є визначення сутності фінансового потенціалу, його складових, та способів його розширення та примноження, адже його потужність, ефективно та доцільно використання його ресурсів сприятиме подоланню критичних явищ у діяльності підприємств, надаватиме можливості для підвищення їх конкурентоспроможності та нарощування обсягів виробництва. Отже, фінансовий потенціал, як головний елемент економічного потенціалу, повинен мати певну послідовність його оцінки, а також науково – обґрунтовані принципи його формування і використання.

ФІНАНСОВА ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Шалигіна А.М., студ. 1 курсу ІЗО, спец. «Облік і аудит»

Науковий керівник: доцент Шалигіна І.В.

Суб'єкт господарювання — юридична особа незалежно від організаційно-правової форми та форми власності чи фізична особа, яка займається діяльністю з виробництва, реалізації, придбання товарів, іншою господарською діяльністю; будь-яка юридична або фізична особа, яка здійснює контроль над суб'єктами господарювання, група суб'єктів господарювання, якщо один або декілька з них здійснюють контроль над іншими. Фінансові відносини підприємств відображаються в грошових потоках, які характеризують їх різноманітні й різнобічні взаємозв'язки.

До зовнішніх фінансових відносин підприємства входять:

а) відносини обміну:

- взаємовідносини між суб'єктами господарювання, у вигляді розрахунків з постачальниками і покупцями;

б) відносини розподілу:

- взаємовідносини з фондами цільового призначення: внески і надходження;
- взаємовідносини зі страховими компаніями: страхові платежі й страхове відшкодування;
- взаємовідносини з банками: відкриття та ведення рахунків, зберігання коштів на депозитах, отримання і погашення кредитів, отримання і сплата процентів тощо;
- взаємовідносини з галузевими і корпоративними органами: внески у централізовані фонди і надходження з них.

Внутрішні фінансові відносини підприємства мають розподільний характер і включають:

- розподіл доходу і формування прибутку;
- розподіл чистого прибутку та його використання;
- формування та використання амортизаційних відрахувань;
- утворення та використання фондів підприємств.

Проблеми визначення фінансових результатів діяльності та дослідження його функцій досліджувались в різні часи багатьма авторами. Вагомий внесок до вивчення формування фінансових результатів внесли вітчизняні вчені А.Ф. Балкін, Ф.Ф. Бутинець, З.В. Задорожний, Н.П. Кондраков, П.А. Костюк, В.Г. Лінник, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко та інші.

В основі фінансової діяльності підприємства лежить здійснення витрат і формування доходів. Витрати забезпечуються за рахунок фінансових ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємства. Підсумки фінансової діяльності відображаються у фінансових результатах — прибутках чи збитках. У такий спосіб формується ланцюг, що відображає механізм фінансової діяльності підприємств: фінансові ресурси, витрати, доходи, фінансові результати, збільшення (зменшення) фінансових ресурсів.

Ряд дослідників розглядають прибуток як поєднання різних елементів: винагороди за працю, доходів від інвестицій, плати за надання факторів виробництва, ренти від використання природних ресурсів або землі і т.д., тобто багато чого з того, що називається прибутком, є насправді відсоток, рента, заробітна плата, або доходи від факторів виробництва. Інші ж автори розглядають прибуток як винагороду підприємця за подолання невизначеності, тобто за володіння здатністю орієнтуватися в економічній обстановці. Функціонування підприємства в цілому залежить від того, наскільки правильно формується і використовується прибуток, а правильний розподіл і використання прибутку частково впливає на економічну ситуацію в країні.

Показники діяльності підприємства у формі №2 групуються в розрізі видів діяльності. Таким чином, на формування чистого прибутку підприємства впливають фінансові результати, отримані в наслідок здійснення операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, та фінансові результати, одержані внаслідок настання надзвичайних подій.

Першочерговими завданнями оцінки фінансових результатів, завдяки яким досягається його головна мета, є:

- оцінка динаміки абсолютних показників фінансових результатів (прибутку і рентабельності);
- визначення напрямку і розміру впливу окремих факторів на суму прибутку та рівень рентабельності;
- виявлення та оцінка можливих резервів зростання прибутку й рентабельності;
- розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Отже, важливим завданням кожного господарюючого суб'єкта - одержати більше прибутку при найменших витратах шляхом дотримання строгого режиму економії у витрачання коштів і найбільш ефективного їх використання. Тому, основною метою оцінки фінансових результатів є розробка і обґрунтування управлінських рішень, направлених на підвищення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта.

ІННОВАЦІЙНІ ВИДИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

Сема Т.І., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д.

Сучасний етап розитку ринку фінансових послуг передбачає широке використання страхування для забезпечення потреб населення України й розвитку народного господарства.

Мікрострахування – новий напрям розвитку страхової діяльності в Україні. Насамперед, мікрострахування орієнтоване на незаможне й бідне населення країни, тобто на осіб з низьким рівнем доходу за участю страховиків, держави й спонсорів.

Мікрострахування- це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів осіб з низькими доходами в обмін на низькі страхові премії за умов невеликих страхових сум, спрощеної системи страхування, високої частки страхових відшкодувань і невисокого прибутку постачальника таких послуг.

Доставка продукції мікрострахування може відбуваись через кредитні спілки(через працівників на місцях, добровольців),страхові компанії(через страхових агентів, телефон та інтернет),міжнародні фінансові організації та неприбуткові організації(групи самодопомоги, медпрацівників).

З погляду малозабезпеченої людини мікрострахування може мати сенс, якщо воно буде мати спрощену і прозору систему страхування з низьким рівнем страхових тарифів, відсутністю ретельних перевірок клієнтів, швидкою допомогою в разі настання страхового випадку та високими гарантіями відшкодування.

Мікрострахування має справу із захистом майнових інтересів осіб з низькими доходами в омін на низькі страхові премії за умов невеликих страхових сум, високої частки страхових відшкодувань та невеликих за розмірами страхових відшкодувань(у середньому до 10000 грн.). Цей вид соціального страхування слугує засобом подолання недовіри до традиційного страхування й відчуженості від страхування обширних верств населення і підприємницького класу, підвищення його страхової культури.

До основних цілей мікрострахування залежно від суб'єктів можна віднести:

- для держави мікрострахування є ефективним способом забезпечення соціального захисту малозабезпеченого населення;
- суспільні організації стверджують, що мікрострахування може бути ефективним способом у боротьбі з бідністю;
- страховики розглядають мікрострахування як можливість увійти па новий сегмент ринку та забезпечити економічне зростання нерозвинутих країн світу.

Мікрострахування можна кваліфікувати як альтернативну можливість для малозабезпечених верств населення управляти своїми ризиками. Мікрострахуванню притаманна низка специфічних властивостей, чим воно і відрізняється від традиційного страхування

За ступенем значущості для незаможного населення України належать такі поліси першочергового значення:

- поліс мікрострахування здоров'я (у разі хвороби)
- поліс мікрострахування життя(у разі смерті)
- поліс мікрострахування майна й активів
- поліс мікрострахування від нещасного випадку

До полісів другочергового значення належать:

- поліс мікрострахування позики
- поліс мікрострахування врожаю

Упереважній більшості країн світу мікрострахування спочатку було використано для особистого страхового захисту. За декілька років кількість інноваційних послуг істотно розвинулася й охопила не лише особисте страхування, а й страхування врожаю в сільській місцевості. Розподіл обсягів мікрострахування за географічними регіонами показує, що найбільшу частку мають ті країни ,де спостерігаються найбільші обсяги мікрокредитування: країни Східної Азії, далі країни Латинської Америки, потім країни Південної Азії.

Успіх мікрострахування можливий завдяки навчанню і підвищенню страхової культури незаможного населення , підготовці фахівців і засвоєнню правил поведінки персоналом постачальників послуг.

Дедалі частіше мікрострахування розглядають як величезний за обсягом невикористаний сегмент росту страхового бізнесу. Страховики націлені на мікрострахування не лише як на захист населення з низьким рівнем доходу, а також - задля забезпечення економічного та страхового зростання країн, що розвиваються.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В МАЛОМУ БІЗНЕСІ

Кірсанов Ю.І., студ. 5 курсу, ФЕiМ, спец. „Фінанси”
Науковий керівник: к.е.н., доц. Самошкіна І.Д.

Сфера малого бізнесу сьогодні — це галузь, яка дає змогу створювати в Україні ринкові відносини, і є потужним важелем вирішення комплексу політичних, фінансово-економічних і соціальних проблем, формування прогресивної структури економіки та конкурентного середовища, розширення податкової бази для бюджетів усіх рівнів, збільшення валового внутрішнього продукту, зниження рівня безробіття та забезпечення зайнятості населення шляхом створення нових підприємств і робочих місць, насичення ринку товарами і послугами, які користуються попитом у споживача.

На організацію фінансів суб'єктів малого підприємництва впливає передусім процес виробництва, який передбачає вузьку спеціалізацію, що дає можливість не витратити значних коштів на постійний капітал. У малого бізнесу обмежені власні фінансові ресурси, джерелом яких є прибуток та амортизаційні відрахування; основним залученим джерелом формування фінансових ресурсів є кредиторська заборгованість у розрахунках з постачальниками.

Фінансовий менеджмент малого підприємства постійно розв'язує суперечності, які виникають між цілями фірми та її фінансовими можливостями.

До специфічних особливостей малих підприємств можна віднести: недостатність або взагалі відсутність спеціалістів з управління фінансами; постійний брак фінансових ресурсів для організації фінансово-господарської діяльності; відсутність фінансового прогнозування та планування.

Фінансовий менеджмент малого бізнесу, з одного боку спрямований на забезпечення фірми оптимальною сумою грошових надходжень, збереження фінансової стійкості та ліквідності малого підприємства, а з іншого — на отримання максимального прибутку за мінімального ризику. Для малих підприємств прибуток і ризик — ключові елементи фінансового менеджменту суб'єктів малого підприємництва. Між ними існує протилежна залежність, тобто збільшення ризику призводить до зменшення прибутку і, навпаки, зменшення ризику веде до зростання прибутку.

Збільшення ризику пов'язано з можливістю втрати частини капіталу, позбавлення власника майбутніх доходів, знецінення ділового іміджу і навіть краху фірми. Малі підприємства зацікавлені в отриманні поточного прибутку, аналізі руху готівки, управлінні оборотним капіталом і, по суті, не вдаються до фінансового прогнозування та планування.

Основні чинники, які впливають на організацію управління фінансами малого підприємства: кількість працюючих, їхній склад; організаційна структура підприємства; сфера діяльності; асортимент продукції; форма власності; співвідношення попиту та пропозиції продукції, що виробляється.

Фактично малий бізнес є специфічним суб'єктом національної економіки й за низкою критеріїв відрізняється від інших. Процес управління фінансовими ресурсами — це сукупність управлінських процедур, які виконуються у певній послідовності з метою вирішення поставлених перед управлінням завдань. Принципи, на яких ґрунтуються сучасні системи управління фінансами, можуть бути застосовні до підприємств різних розмірів. Усі компанії розміщують фінансові ресурси в активи, а також залучають кошти. Різниця — в акцентах. Проблеми маленьких компаній не схожі на проблеми, з якими зіштовхуються великі підприємства, крім того, доступ малих підприємств на фінансові ринки обмежений.

Вивчення теорії і практики управління фінансовими ресурсами малих підприємств дає можливість сформулювати наступний ряд чинників, що визначають їх відмінні риси в порівнянні з великим бізнесом: 1) специфіка підприємницьких мотивацій керівників-власників малих підприємств на відміну від найманих менеджерів великих фірм; 2) стратегічні цілі підприємства, що визначають різницю у керуванні фінансовими ресурсами великих та малих підприємств; 3) можливість відсутності мети максимізації прибутку, що характеризується прагненням власника до збереження незалежності й певного, достатнього рівня доходів; 4) залежність від внутрішніх джерел фінансування й актуальність проблеми дефіциту фінансових ресурсів; кредити дорогі або недоступні; 5) обмежені ресурси й потужності, невелике число виробленої продукції; 6) менш розвинені системи керування, слабка організація довгострокового планування, що зумовлено незначною чисельністю працюючих і низьким рівнем їхньої спеціалізації; 7) відсутність мети максимізації курсу акцій і рівня дивідендів через складність визначення вартості малого бізнесу, що не оцінюється публічно фінансовим ринком; 8) високий рівень фінансових ризиків; 9) несистематичність менеджменту. Проте більшість принципів управління фінансовими ресурсами великих підприємств можуть бути застосовані до малого бізнесу, але з іншими акцентами.

Отже, фінансовий менеджмент малого підприємства складний та багатогранний процес, метою якого є збільшення обсягів фінансових ресурсів. Створення на малому підприємстві зрозумілої та логічної схеми організації даного процесу, що припускає підвищення ефективності використання ресурсів за рахунок мобілізації внутрішніх резервів, є реальним чинником підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Рідзель Р.І., студ. 6 курсу, ФЕІМ, спец. «Фінанси»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Самошкіна І.Д.

Однією з актуальних задач на сучасному етапі є опанування керівниками ефективних методів управління прибутком в процесі здійснення господарської діяльності, адже маса і норма прибутку є потужним важелем динамічного розвитку виробництва.

Для того, щоб рівень прибутковості покращувався, на підприємстві повинні проводитися заходи тільки в наступному порядку:

- організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва. Реструктуризація виробництва);
- технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва тощо);
- економічні (важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів).

Якщо почати проводити зміни в іншому порядку, то позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть малопомітними, або відсутніми взагалі.

Одним із способів максимізації темпів зростання прибутку є метод визначення операційного та фінансового левериджу. Операційний леверидж полягає у потенційній можливості підприємства впливати на темпи зміни операційного прибутку шляхом зміни обсягів і структури операційних витрат. Фінансовий леверидж полягає в потенційній можливості підприємства впливати на темп зміни чистого прибутку шляхом зміни обсягів та структури власного і позикового капіталу.

Для цього використовують економічний аналіз.

Аналіз прибутку має розв'язувати такі завдання:

- постійне дослідження процесу утворення та одержання прибутку;
- обґрунтування оптимального варіанта цін на продукцію, виходячи з конкретних умов угоди, її обсягу, досягнутого рівня витрат виробництва;
- визначення впливу об'єктивних і суб'єктивних факторів на обсяг реалізації продукції та фінансові результати;
- своєчасна розробка системи заходів, спрямованих на зростання суми прибутку.

Під факторами, які впливають на розмір прибутку, розуміють причини, під впливом, яких формується прибуток у початковий період діяльності або виникають зміни його абсолютної величини в подальшому.

Величина прибутку підприємства та його динаміка знаходяться під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів.

До зовнішніх факторів належать:

- кон'юнктура ринку, зміни цін на матеріально-сировинні й паливно-енергетичні ресурси, вплив природних, географічних, соціально-економічних, транспортних і технічних умов на виробництво і реалізацію продукції,

Внутрішні фактори, що впливають на прибуток підприємства, доречно поділити на:

- виробничі й невиробничі.

Найважливішими факторами росту прибутку є збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції (а звідси, збільшення розміру виручки), підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, поліпшення якості продукції.

Основним джерелом грошових надходжень підприємства є виручка від продажу продукції, робіт і послуг, а саме та її частина, яка залишається за мінусом матеріальних, трудових і грошових витрат на виробництво продукції. Щоб збільшити розмір виручки, підприємство має виробляти таку продукцію, яка б відповідала вимогам споживачів і користувалась великим попитом. Для цього необхідно вивчити ринкові умови господарювання й можливості надходження продукції на ринок шляхом розширення обсягів її виробництва.

Не менш важливим фактором, який впливає на величину прибутку, є зміна рівня собівартості продукції. Чим нижча собівартість продукції, яка визначається рівнем витрат на її виробництво і реалізацію, тим більше прибуток, і навпаки, чим вища собівартість продукції, тим менший прибуток підприємства. Цей фактор, що визначає розмір прибутку, в свою чергу знаходиться під впливом багатьох інших факторів. Тому при аналізі зміни рівня собівартості необхідно зробити заходи, щодо зниження рівня витрат на виробництво і реалізацію продукції, а звідси, збільшення за рахунок цього прибутку.

Таким чином, прибуток – це кінцевий фінансовий результат від здійснення підприємством господарської діяльності, який є основою усього фінансового потенціалу суб'єкта господарювання.

Отже, для того щоб збільшити прибуток підприємства необхідно виконати комплекс завдань щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління підприємством.

ФІНАНСОВИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Іманов Х.І., студ. 4 курсу, ФЕіМ, спец. „Фінанси”
Науковий керівник: к.е.н., доц. Самошкіна І.Д.

Динамічний розвиток ринкових відносин в Україні, прагнення побудови відкритої економічної моделі національної економіки, інтеграція у світові процеси глобалізації висувають нові вимоги і формують відмінні від існуючих стандарти діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Перегляду підлягають методи управління фінансами підприємств, методи фінансового планування, фінансово-економічні засади розвитку підприємства.

Фінансовий вектор розвитку підприємства визначає можливості залучення фінансових ресурсів підприємства (внутрішніх та зовнішніх) та напрями використання фінансових потоків з метою забезпечення реалізації загальної стратегії розвитку підприємства. Фінансові потреби визначаються потребами стратегій розвитку підприємства: поточні для поповнення обігових коштів та потреби у довгостроковому фінансуванні для удосконалення існуючих виробничих процесів, впровадження новітніх технологій виробництва, менеджменту, маркетингу.

В умовах ринкової економіки відбувається зміщення пріоритетів в об'єктах і цільових настановах системи управління об'єктом господарювання. Укрупненими і відносно самостійними об'єктами, що складають сферу прикладання загальних функцій управління, як відомо, є грошові кошти (фінансові ресурси), трудові ресурси, засоби та предмети праці. В цій ситуації різко підвищується значущість ефективного управління фінансовими ресурсами. Від того наскільки ефективно вони трансформуються в основні та оборотні засоби, а також в засоби стимулювання робочої сили, залежить фінансове благополуччя підприємства в цілому, його власників і працівників.

В теперішній час економіка України є досить складною з багатьма проблемами. В сучасних умовах ринкової економіки ведення ефективної фінансової роботи на підприємстві неможливе без організації повноцінної та централізованої фінансової роботи. Організація фінансів підприємств, які відображають процес формування, розподілу і використання фінансових ресурсів, ґрунтується на відповідних принципах організації господарської діяльності суб'єктів господарювання, фінансової незалежності та відповідальності, формування фінансових резервів, оцінки фінансового стану на підприємствах будь-якої форми власності.

Фінансова робота на підприємстві перш за все повинна бути направлена на виробництво фінансових ресурсів для їх розвитку, з метою забезпечення росту рентабельності та покращенню інвестиційної привабливості підприємства.

Особливо важливо зазначити те, що для того, щоб забезпечити ефективну фінансову роботу на підприємстві в сучасних складних умовах, управлінському персоналу необхідно вміти реально оцінювати фінансовий стан як свого підприємства, так і підприємства потенційних конкурентів. Фінансовий стан є однією з найважливіших характеристик економічної діяльності підприємства. Вона визначає конкурентоспроможність, потенціал в діловому співробітництві, оцінює, в якій степені гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів в фінансово-виробничому відношенні.

Основними шляхами стратегічного розвитку сільськогосподарських підприємств має бути: науково обґрунтована система ведення господарства відповідно до природно-кліматичних та економічних умов з урахуванням розвитку на перспективу; створення міцної матеріально-технічної бази відповідно до обсягу і структури виробництва продукції, системи машин для забезпечення комплексної механізації виробничих процесів, переведення виробництва продукції на промислову основу; розроблення раціональної системи хімізації у рільництві; селекція і насінництво, виведення нових і поліпшених районованих сортів культур, проведення робіт для одержання високоякісного насіння сільськогосподарських культур; впровадження науково-обґрунтованих систем землеробства; усунення або максимальне зменшення витрат при збиранні врожаю, транспортуванні, зберіганні, переробці та реалізації продукції; спеціалізація сільськогосподарського виробництва як умова концентрації фінансово-матеріальних і трудових ресурсів на виробництві основних видів продукції; створення інформаційно-обчислювальної системи планування, обліку, звітності та оперативного управління виробництвом на базі сучасної комп'ютеризації.

У майбутньому переваги будуть мати підприємства, що активно використовуватимуть інновації, які передбачають впровадження передових організаційно-управлінських, техніко-технологічних і соціально-економічних рішень, з альтернативними варіантами їх поєднання, пов'язаними з еволюцією розвитку продуктивних сил і виробничих відносин на підприємствах аграрної сфери.

Таким чином, важливими передумовами розвитку агропромислових підприємств є подальша демократизація та урізноманітнення форм власності, подолання недоторканності принципу підпорядкування нижчих економічних структур вищим, формування повноцінного конкурентного ринку, забезпечення законних прав господарств тощо.

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Чижова О.Ю., студ.5 курсу ФЕiМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник:к.е.н., доцент Конєва І.І.

Банківська система України є невід'ємною складовою економічної системи держави. В сучасних умовах стан банківської системи відіграє важливе значення під час розвитку національної економіки України.

У 2015 рік Україна увійшла з невирішеними численними проблемами, які залишив минулий рік. В 2014 році Україна пережила безпрецедентне поєднання політичної, фінансово-економічної та банківської криз. Найскладнішим цей рік видався для банківської системи.

Прибутковість банківського сектора сильно впала. Збитки банкам принесли анексія Криму і початок військових дій в зоні АТО, а відтак – втрата матеріальних активів, довіри населення, віднесення багатьох банків до категорії неплатоспроможних. Природно, скоротився обсяг банківських доходів.

Різка девальвація гривні практично призвела до технічного дефолту банківської системи. Багато банків не видають вклади. Деякі іноземні компанії не можуть повернути інвестиції, багато інвесторів просто йдуть з українського ринку.

Національний банк так і не зміг врятувати банки від напливу вкладників, які, піддавшись панічним настроям, кинулися забирати свої депозити достроково. Відомі постанови про обмеження на дострокове зняття депозитів в іноземній валюті і на одержання вкладів у валюті, терміни яких закінчилися, в розмірі 15 тис. гривень на день.

В цьому році банкам доведеться пережити нестачу ліквідності. Багато банків почали завчасно готуватися до гіршого, запитуючи у акціонерів додаткові вливання в капітал і всіма силами утримуючи депозити від дострокового зняття.

Кредити в цьому році продовжать видавати, але вже на інших умовах. У першу чергу банк буде видавати споживчі кредити для фізичних осіб, овердрафти, кредитні лінії для великого і середнього бізнесу. Для малого бізнесу пропозицій буде набагато менше. Вартість позикових коштів для юридичних осіб може скласти 16-25%.

Факторами, що стримуватимуть швидкість зниження інфляції, будуть ефекти девальвації останніх місяців, а також подальше наближення тарифів на житлово-комунальні послуги до економічно обґрунтованого рівня. Саме ці фактори забезпечуватимуть вагомий внесок в інфляцію, а швидкість доведення тарифів на послуги ЖКГ до рівня покриття собівартості визначатиме профіль інфляції в найближчі роки. Потенційне запровадження додаткового збору на імпорتنі товари також стримуватиме зниження інфляції. За таких умов споживча інфляція в 2015 році може становити близько 24%, тоді як базова інфляція знизиться до рівня 18-19%. Повернення споживчої інфляції до однознакового рівня очікується вже в 2016 році.

Відповідно до законодавства Національний банк України під час виконання своєї основної функції щодо забезпечення стабільності національної грошової одиниці України – гривні, має виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі. Досягненню цього буде сприяти нова угода з Міжнародним валютним фондом в рамках Механізму розширеного фінансування (EFF).

Реформування монетарної політики і банківської системи є необхідною, але не достатньою умовою для переведення всієї економіки на нові «рейки». Монетарна політика буде спрямована на поступове зниження інфляційного тиску шляхом дотримання кількісних монетарних орієнтирів, забезпечення додатного рівня реальних процентних ставок відносно прогнозованої базової інфляції та стабілізації ситуації на валютному ринку. Це сприятиме відповідному зниженню девальваційних та інфляційних очікувань, які значною мірою обумовлюють динаміку інфляційних процесів.

На сьогодні банківський сектор України знаходиться у складному становищі, існує низка проблем, які слід вирішувати. Разом з цим є перспективні напрями, які дозволять банківському сектору досягти розвитку та сприятимуть розвитку національної економіки України.

Основними цілями при цьому є:

- забезпечення стабільності національної грошової одиниці;
- збереження досягнутої фінансової стабільності;
- підвищення ефективності функціонування всієї банківської системи;
- прискорення на цій основі темпів ринкових перетворень у всій економіці і в кредитно-грошовій сфері зокрема.

Тому, успішна реалізація цих заходів буде сприяти зміцненню банківської системи і створенню нею сприятливих умов для подальшого розвитку нашої економіки й зростання ефективності її функціонування.

РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Герасименко А.В. студ. 1м курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Конєва І.І.

В сучасних економічних умовах практика господарювання в Україні гостро ставить перед вітчизняними підприємствами проблему застосування стратегічного підходу до управління фінансово-господарською діяльністю. Необхідність стратегічного управління діяльністю підприємства в українських умовах пояснюється наступними причинами.

По-перше, за останні десятиріччя різко змінилось середовище діяльності підприємництва. Нестійкість діяльності багатьох господарюючих суб'єктів пов'язана з відсутністю у більшості керівників управлінських навичок та досвіду роботи в ринкових умовах конкурентної боротьби та постійних змін їх зовнішнього оточення.

По-друге, доведено на практиці, що відхід від централізованого планування та ринкові перетворення в Україні потребують від керівників уміння передбачати майбутнє в стратегіях діяльності на основі визначення сильних сторін і конкурентних переваг своїх підприємств, ліквідації стратегічних загроз і небезпек за допомогою інструментів стратегічного управління.

Сутність стратегічного управління полягає в тому, що, з одного боку, існує чітко організоване комплексне стратегічне планування, з іншого – структура управління організацією відповідає «формальному» стратегічному плануванню і побудована так, щоб забезпечити розроблення довгострокової стратегії для досягнення її цілей і створення управлінських механізмів реалізації цієї стратегії через систему планів.

Для досягнення ринкового успіху стратегія підприємства має формуватися на міцній економічній основі, орієнтуючись на довгострокові цілі і розробку практичних рекомендацій щодо ухвалення курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей. У зв'язку з цим, останніми роками вітчизняні й зарубіжні дослідники почали приділяти більшу увагу при формуванні загальної стратегії підприємства вибору фінансової стратегії, розглядаючи її як першочергову функціонально складову.

На сьогоднішній стадії розвитку економіки України роль і значення фінансової стратегії в діяльності підприємств стає впливовішою. Це підтверджується тим, що фінансова стратегія, як вважають науковці:

- забезпечує реалізацію всіх планів довгострокового розвитку шляхом найкращого формування і розподілу фінансових ресурсів, підтримки фінансової стабільності та управління фінансовими ризиками;
- виступає інструментом, який забезпечує цілеспрямоване об'єднання конкурентних функціональних стратегій в єдину корпоративну стратегію;
- має можливість зворотної дії на загальнокорпоративну стратегію, бо часто відсутність необхідних фінансових ресурсів або нераціональність їх розподілу є головними обмеженнями при виборі і реалізації стратегічних цілей і завдань підприємства;
- забезпечує гнучку й адекватну реакцію підприємства на зміни зовнішніх і внутрішніх умов (можливостей та загроз), які є критичними факторами ведення бізнесу;
- є інструментом управління не тільки фінансовим, а й сукупним потенціалом підприємства.

Велику роль в забезпеченні ефективного розвитку підприємства відіграє науково обґрунтована фінансова стратегія підприємства, що проявляється в:

- можливостях зниження негативних факторів зовнішнього середовища на результати діяльності підприємства;
- стабілізації розвитку економічної діяльності господарюючих суб'єктів;
- активному маневруванні фінансовими ресурсами;
- реалізації перспективних інвестиційних проектів;
- механізмах реалізації довгострокових загальних і фінансових цілей майбутнього розвитку підприємства;
- виявленні переваг і недоліків у фінансовій діяльності підприємства порівняно з його конкурентами;
- чіткому взаємозв'язку стратегічного, поточного та оперативного управління фінансовою діяльністю підприємства.

Отже, фінансова стратегія є вагомим інструментом досягнення пріоритетних цілей діяльності підприємства та його власників. Рівень ефективності реалізації фінансової стратегії залежить від правильності її розробки, повноти врахування всіх чинників, що впливають на діяльність підприємств. Це потребує розкриття сутності фінансової стратегії, її функцій, а також етапів, методів, інструментів і чинників, що впливають на її формування.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бятов Є.І. студ. 1м курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Конєва І.І.

В сучасних умовах економічного розвитку України та формування реальної самостійності суб'єктів господарювання відбуваються значні зміни у ставленні до прибутку на користь зростання його ролі в господарському механізмі підприємства, тому що прибуток є не тільки стимулом його діяльності, а й основним джерелом розвитку. Управління прибутком є дуже важливим та актуальним питанням для підприємства, що зумовило актуальність дослідження в роботі низки питань щодо управління прибутком підприємства, а саме економічної природи прибутку; його ролі та значення в діяльності підприємства; правомірності та доцільності розгляду прибутку як об'єкта управління; інструментарію управління прибутком. Концепція прибутку як економічної категорії зазнавала значних змін і розвитку, але до нашого часу в економічній літературі існують різні точки зору щодо прибутку як економічної категорії.

Прибуток підприємства є об'єктом управління. В сучасних умовах відбуваються зміни, що впливають на підходи до управління підприємством. Ці зміни відображають нову роль прибутку для діяльності підприємства. Для ефективного управління підприємством у цілому й таким важливим показником, як прибуток, зокрема, необхідне вдосконалення існуючих інструментів управління, а також розробка нових, що відповідають сучасним економічним умовам діяльності українських підприємств. Ступінь адекватності системи управління прибутком реальній дійсності значною мірою залежить від того, наскільки ефективними є інструменти управління прибутком підприємства.

Прибуток є основним інвестиційним джерелом підприємства. Напрямами інвестиційних вкладень за рахунок прибутку є мотивація персоналу, захист підприємства від банкрутства, розширене відтворення капіталу підприємства. Достатність прибутку для фінансової підтримки цих напрямів забезпечує стабільну діяльність підприємства та його стратегічний розвиток. Таким чином, відтворення стимулюючої функції прибутку підприємства, яку необхідно вважати найголовнішою, потребує зосередити управлінські зусилля саме на цьому аспекті управління прибутком.

Для дієвого управління прибутком підприємства необхідне комплексне та системне використання сукупності методів, що дозволить спрямувати методичний апарат управління прибутком саме на ті аспекти управління, які є найбільш важливими для підприємства як сьогодні, так і у стратегічному плані. Використання методів управління прибутком підприємства в такому аспекті потребує розробки комплексного інструменту управління прибутком.

Механізм управління прибутком підприємства розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, кожен з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих за певних умов забезпечує досягнення мети механізму – отримання підприємством прибутку заданої величини. Класифікація прибутку підприємства дозволяє вибрати той його вид, на який буде спрямовано дію відповідного механізму управління.

Найбільш доцільно використовувати прибуток, як об'єкт, на який спрямовано дію механізму управління прибутком, економічний і маржинальний прибуток. Вони найбільш повно відповідають концепції механізму управління прибутком підприємства, яка розглядає прибуток, перш за все, як інвестиційний ресурс підприємства, що використовується для фінансового забезпечення стратегії підприємства.

Дія механізму управління прибутком має забезпечити отримання прибутку, величина якого дозволить фінансово забезпечити реалізацію вибраної підприємством стратегії діяльності та його поточні потреби. Запропонований механізм має реверсивний характер, який проявляється в тому, що вихідною процедурою управління прибутком підприємства є його розподіл у відповідності з величиною коштів, що необхідні для вирішення завдань стратегії підприємства.

Саме реверсивний характер запропонованого механізму управління прибутком підприємства є базою для відновлення основної функції прибутку підприємства – стимулюючої. Механізм управління прибутком підприємства базується на принципах динамізму, послідовності, керованості, адаптивності, зворотного зв'язку, узгодженості та моделювання.

Підсумовуючи результати проведеного аналізу можна надати наступні пропозиції сільськогосподарським підприємствам щодо зростання прибутку:

1) удосконалити структуру виробництва відповідно до потреб ринку, забезпечувати оптимальне сполучення галузей у рамках внутрішньорайонної спеціалізації; 2) поліпшити якість продукції; підвищити продуктивність праці; 3) збільшити обсяги виробництва і зменшити собівартість сільськогосподарської продукції; економічній службі розробити систему нормативів для аналізу відхилень витрат та запровадження режиму економії і забезпечення зниження собівартості, що дозволить задіяти виявлені резерви зростання фінансових результатів.

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Олейнік А.В., студ.5 курсу ІЗО, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник:к.е.н., доцент Конєва І.І.

Вивчення впливу зовнішнього середовища на діяльність банківської установи є найслабшою ланкою в методичному аспекті стратегічного аналізу, оскільки більшість факторів зовнішнього середовища важко перевести у кількісну площину. Дослідження проводяться, як правило, на інтуїтивному рівні з використанням методів експертних оцінок без математичного обґрунтування. Складність кількісного виміру впливу цих факторів пояснюється такими чинниками:

- по-перше, прогнозування та математичне моделювання макроекономічних показників ускладнені нестабільністю економічної ситуації та досить коротким (для статистичних досліджень) періодом функціонування вітчизняної економіки. Визначення тенденцій та прогнозів на основі 15–20-річної історії дає значні похибки в статистичних дослідженнях;

- по-друге, практично відсутні математичні моделі подібного впливу. Моделі, розроблені математиками та статистиками, мають, як правило, теоретичний характер, і результати досліджень з їх використанням практично не застосовуються. Використання їх на практиці обмежене в наслідок індивідуальних особливостей розвитку суб'єктів господарювання навіть у межах однієї галузі;

- по-третє, інформаційна база, яка ґрунтується на офіційних статистичних даних, як правило, є недосконалою. Подібна інформація формується за даними публічної фінансової та статистичної звітності суб'єктів господарювання. В умовах недосконалого податкового законодавства така інформація буває суттєво викривленою (занижуються показники рівня безробіття, обсягів доходів та прибутків, завищуються обсяги витрат).

Конкурентоспроможність вітчизняної банківської системи на світових ринках в умовах глобалізації, загострення конкуренції з боку небанківських фінансових установ та іноземного капіталу, відсутності довгострокових моделей розвитку та недосконалості правового поля, нестабільності та чутливості до фінансових криз знижується, за останні декілька років. Україна за індексом конкурентоспроможності знизилася з 69-го місця до 82-го серед 142 країн, які брали участь у рейтингу, а за умовами ведення бізнесу – з 128 до 152-го місця серед 183 країн світу.

При аналізі конкурентного середовища необхідно оцінити, наскільки жорсткою є конкуренція та як вона впливає на діяльність банку, визначити головних конкурентів, реальні та потенційні загрози з їх боку з урахуванням того, наскільки сильними є конкурентні позиції банку.

Загалом банківський ринок України характеризується достатнім рівнем конкуренції, хоча у 2010 році намітилася тенденція до підвищення його монополізації. Висока конкуренція на банківському ринку обумовлює необхідність визначення кола основних конкурентів та оцінки рівня конкурентоспроможності банківської установи у порівнянні з ними. Розрахунок інтегрального показника відображає взаємозв'язок між факторами, що формують конкурентні переваги та визначають конкурентну позицію організації.

Найефективніше використовують кожен залучену гривню для генерування доходів Приватбанк, Ощадбанк, Райфайзенбанк Аваль, які утворюють ефективну гіперповерхню для банків першої групи. Найближче до ефективної гіперповерхні за генеруванням доходів перебувають Укресімбанк, Укрсиббанк та Укргазбанк.

Таким чином, АТ "Ощадбанк" характеризується відносно конкурентів ефективним використанням наявних ресурсів для отримання доходів. Основним конкурентом можна вважати Приватбанк, але збільшення доходів повинно супроводжуватися пропорційним збільшенням активних операцій або більшою їх прибутковістю.

На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок про високу концентрацію банківського ринку України, але рівень конкуренції на ринку банківських послуг знаходиться на оптимальному рівні – досить висока для ефективної роботи банків, але не настільки, щоб послаблювати систему загалом. Більша ефективність діяльності вітчизняних банків, порівняно з іноземними банками у період подолання наслідків фінансової кризи, пов'язана, насамперед, з більшою пристосованістю до вітчизняних економічних та політичних умов функціонування фінансового ринку. Поведінку державних та іноземних банківських установ можна охарактеризувати як більш стриману та менш ризиковану у посткризовий період. Побудова гіперповерхні ефективності генерування доходів та прибутку показала, що АТ "Ощадбанк" характеризується ефективним використанням наявних ресурсів для отримання доходів. Основним конкурентом можна вважати Приватбанк, але збільшення доходів повинно супроводжуватися пропорційним збільшенням активно-пасивних операцій. Подальший аналіз показав, що основним шляхом підвищення конкурентоспроможності АТ "Ощадбанк" є зменшення адміністративних витрат при тій же стратегії ведення активно-пасивних операцій.

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Бивалін В. В., студ. 4 курсу ФіК 1201, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц.Шалигіна І.В.

Податки - це платежі, які в обов'язковому порядку сплачуються в дохід держави юридичними та фізичними особами - підприємцями, організаціями, громадянами. У сучасному світі податки і податкова система - це не тільки джерела бюджетних надходжень, а й найважливіші структурні елементи економіки ринкового типу. Очевидно, що без формування раціональної податкової системи, яка не буде гнітити підприємницьку діяльність і буде дозволяти проводити ефективну бюджетну політику, неможливі повноцінні перетворення економіки України. Одним з головних елементів ринкової економіки є податкова система. Вона виступає головним інструментом впливу держави на розвиток господарства, визначення пріоритетів економічного і соціального розвитку. У зв'язку з цим, необхідно, щоб податкова система України була адаптована до нових суспільних відносин, відповідала світовому досвіду. Нестабільність наших податків, постійний перегляд ставок, кількості податків, пільг та інших внесків, безсумнівно, відіграє негативну роль, особливо в період переходу до ринкових відносин, а також перешкоджає інвестиціям, як вітчизняним, так і іноземним. Нестабільність податкової системи на сьогоднішній день - головна проблема реформи оподаткування. Чинне, на сьогоднішній день податкове законодавство в Україні можна охарактеризувати як безсистемне, відмінне наступними тенденціями:

1. Податкова політика в Україні формується під впливом поточних обставин, лобізму, без відповідного наукового обґрунтування та аналізу наслідків від запровадження тих чи інших податків і зборів (обов'язкових платежів);

2. Крім існування звичайного числа податків і зборів, які, як правило, відрізняються не високою ефективністю, сформовані численні позабюджетні фонди цільового призначення, що істотно ускладнює сплату податків і контроль над їх здійсненням;

3. У податковому законодавстві, досить сильно розвинена фіскальна функція і менш розвинена, функція стимулювання економіки;

4. Підзаконні акти, які видаються Кабміном України, не відповідають за деякими пунктами законам України, і досить часто законодавчі акти навіть мають зворотну силу, тобто. Податки стягуються в період, коли той чи інший Закон ще не набрав чинності;

5. Частина податків і зборів, формується не від об'єкта оподаткування, а від напрямку їх використання (наприклад, внески до Пенсійного фонду, Фонд соціального страхування, Державний інноваційний фонд);

6. Політика виконавчої гілки влади, спрямована виключно на поповнення бюджету за всяку ціну, і це змушує платників податків легально ухилятися від їх сплати, таким чином, цей фактор сприяє приховуванню частини податків, що і призводить до появи тіньової економіки.

7. Всі проблеми вирішуються адміністративним шляхом (посилюється роль каральних органів - податкової міліції).

Виходячи з вище перерахованих проблем, можна зробити висновок, що головна націленість працівників податкової адміністрації, спрямована на запланований обсяг штрафів дозволяє платникам податків деколи розраховувати на те, що достатньо домовитися з контролерами - і далі вони копати не будуть. У результаті винить суб'єкта господарювання йде на задній план, а дотримання законодавства взагалі стає не головною. Такий безпринципний-наслідковий зв'язок робить його дотримання неприпустимим. З невідворотністю покарання пов'язане і гостро стоїть питання про розвиток тіньової економіки в майбутньому. Саме пригнічування штрафами свого часу ініціювало появу тіньової економіки. Знаходження в лещатах невизначеності законів і невідворотності штрафів найбільш болісне для суб'єктів малого підприємництва. Не зумівши вийти зі сформованої ситуації суб'єкти малого бізнесу починають йти в тінь, що дозволяє хоч якось утриматися на плаву.

Таким чином, неефективність податкової політики призводить постійно до:

- Падіння обсягів виробництва, його рентабельності і відповідно збільшенню кількості збиткових підприємств;- Зростанню «тінізації» економіки;

- Формуванню негативного ставлення суспільства до самого поняття «податки». Тому назріла необхідність реформування податкової системи України. Саме Податковий кодекс, повинен забезпечити комплексний підхід у регулюванні податкових відносин, усунути неузгодженість податкового законодавства, забезпечити єдину і стабільну законодавчу базу оподаткування. Така спроба була зроблена ще в 2000 році, коли Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків» №2181, вперше передбачив правило конфлікту інтересів, згідно з яким при неоднозначності законодавства рішення повинні прийматися на користь платників податків. Ця норма стала проривом українського податкового законодавства, мабуть, єдиним його великим досягненням. Однак заявлений в законі принцип не отримав застосування в повній мірі. Тому, проблем у сфері оподаткування накопичилося занадто багато. Незначна їх частина буде так чи інакше вирішена в недалекому майбутньому. Але велика їх частина знову буде відкладена до кращих часів, по - видимому, до прийняття Податкового законодавства з урахуванням всіх проблем системи оподаткування.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РОБОТИ ДЕРЖАВНОГО БАНКУ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ

Глуходід Н. Ю., студ. 4 курсу, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: канд.екон.наук, доцент Шалигіна І. В.

У сучасних ринкових умовах конкурентоспроможність банку є вирішальним фактором успішності та надійності роботи даного посередника на ринку фінансових послуг. Поняття конкурентоздатності поєднує у собі багато елементів, ключовими з яких є якість продуктів та рівень обслуговування клієнтів, а у банківській сфері неабиякого значення набуває ще і ступінь надійності банку та наявність беззаперечних гарантій збереження коштів користувачів банківських послуг. У такому випадку реалізація власних конкурентоспроможних послуг є індикатором стійкості банку та вказує на його здатність ефективно використовувати наявні фінансові, інформаційно-інноваційні, трудові та технічні ресурси. На сьогоднішній день АТ «Ощадбанк» є універсальним банківським посередником, який зосереджує свої зусилля на створенні сприятливих та вигідних умов обслуговування клієнтів, розширенні переліку банківських продуктів та послуг, збільшенні присутності на ринку.

Світовий досвід свідчить про досить широку участь держави у банківському секторі економіки. У різні моменти історичного розвитку ступінь цієї участі був різним. Причиною тому служила загальна макроекономічна ситуація в державі, ступінь прихильності до ринкових механізмів функціонування, конкретні політичні фактори. Фахівці вважають, що втручання держави може бути допустимим виключно з метою досягнення спеціальних завдань, на зразок кредитування інфраструктурних проектів, для допомоги малому бізнесу тощо. В умовах слабкої фінансової системи власне державні банки надають економіці країни необхідний для розвитку капітал. Держава, з допомогою таких банків може впливати на інвестиційний клімат: більш низькі відсотки за кредит у державних банках змусять і комерційні фінансові установи знизити процентні ставки.

До основних переваг державних банків в Україні на сьогодні варто віднести соціальну спрямованість, надійність (має закріплену ЗУ «Про банки і банківську діяльність» державну гарантію повного збереження грошових коштів громадян, довірених банку, незалежно від суми вкладу), здійснення спільних із урядом програм, які передбачають грошову компенсацію коштів громадян (кредитна програма «Ощадний дім», «Доступне житло», тощо).

На сьогоднішній день до проблем діяльності державних фінансових посередників належать:

- відносно низький рівень оплати праці;
- брак інноваційних банківських продуктів та послуг;
- порівняно висока плата за здійснення найпопулярніших банківських операцій;
- недосконалий рівень менеджменту, що зазвичай має директивний та безкомпромісний характер;
- недостатність фінансування поточних витрат;
- нераціональне використання робочого часу співробітників банку для надання численних звітів та пояснень про здійснені операції;
- утримання нерентабельних відділень банку;
- тощо.

Проблема утримання нерентабельних відділень банку у селах та інших населених пунктів по всій Україні слід вирішити шляхом заміни таких відділень на кіоски самообслуговування, мережу терміналів та/або банкоматів, інкасацію яких здійснювати дешевше, а отже вигідніше. Проте варто розробити інструкції та графічні схеми, які значно полегшать процес використання таких пристроїв, особливо у сільській місцевості. Що стосується збільшення середньої заробітної плати по банку, то варто здійснити індексацію оплати праці, адже збільшувати фонд оплати праці шляхом збільшення середньої заробітної плати в умовах економічної кризи, що склалася в країні недоцільно. Вирішити проблему нераціонального використання робочого часу для проведення численних селекторних та особистих нарад можливо замінивши цей вид контролю за виконанням планових показників по продажу основних банківських продуктів на письмові щотижневі/щоденні звіти із поясненнями. Для вдосконалення роботи у системі WEB-банкінгу необхідно відкрити кредитний та депозитний модулі, які би дозволили клієнтам власноруч оформити депозитний вклад чи подати заявку на збільшення суми кредитного ліміту, не відвідуючи установи банку за допомогою інтернету. Збільшити доходи банку від розрахунково-касового обслуговування варто за рахунок розширення кола клієнтів із застосування нижчих та більш якісних послуг, по суті досягти ефекту за рахунок кількісного фактору проти цінового.

Таким чином, сучасні банки діють на ринку з різною ефективністю. Але простежується така закономірність: далеко позаду залишають конкурентів ті, хто бездоганно обслуговує клієнтів і робить це з мінімальними витратами. Тому в умовах економічної інтеграції фінансовим посередникам такого типу варто докласти значних зусиль для підвищення власної конкурентної позиції на національному та світовому рівнях

ВИБІР ТА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Алексенко І.В. студ. 2 курсу, ФЕІМ, спец. «Фінанси та кредит», магістр
Науковий керівник к.е.н., доц. Шалигіна І.В

На сьогоднішній день в умовах фінансової нестабільності постає об'єктивна необхідність у визначенні шляхів зміцнення фінансового стану та перспективних фінансових можливостей. На вирішення таких питань і спрямовано фінансову стратегію підприємства. Проте через нестабільність економічних і політичних процесів в Україні дуже важко зробити прогноз на десять, навіть п'ять років. Така ситуація значно ускладнює розвиток бізнесу в нашій країні, тому необхідно по-новому розглядати стратегічний розвиток підприємства та визначати можливості пристосування його до динамічних умов ринку. Отже, на даний час найважливішим завданням для підприємства є правильний та науково обґрунтований вибір фінансової стратегії.

Дане питання є особливо актуальним в сучасних умовах господарювання, що підтверджується особливою зацікавленістю цієї проблемою багатьох вчених в галузі економіки. Серед вітчизняних та зарубіжних вчених наукові розробки даного питання знайшли своє відображення в працях Ф. Котлера, С. Булгакової, І. Бланка, М. Колісника, А. Линенко, А. Куліша, Г. Нама та інших. Проте незважаючи на значні напрацювання, питання, пов'язані із теоретичними та практичними доробками в цій сфері, потребують подальших досліджень та практичних рекомендацій.

Фінансова стратегія є одним з найважливіших видів функціональних стратегій підприємства, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коригування напрямів формування та використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища.

Розглядаючи ситуацію, що склалася в організації фінансів на вітчизняних підприємствах, варто зосередити увагу на проблемах фінансової діяльності підприємства, що можуть вказувати на необхідність термінової реструктуризації як фінансової вертикалі, так і організації фінансів. Як не парадоксально, але українські підприємства лідирують у допущенні всіх можливих помилок у своїй діяльності, що призводять до зниження ефективності господарювання вітчизняних підприємств.

Проблема, наслідком якої може бути спотворення стану фіксованих активів при створенні внутрішньої звітності, полягає у відсутності економічної амортизації та використанні податкової амортизації в цілях її оптимізації. Відмітимо, що в більшості зарубіжних країнах податкова амортизація носить прискорений характер, що в результаті призводить до виникнення великого податкового прибутку в наступні періоди. У нас ситуація прямо протилежна – повільна податкова амортизація призводить до уповільнення темпів оновлення основних фондів.

Вирішення даної проблеми можливе за допомогою застосування економічних методів нарахування амортизації або підвищення ставок податкового методу, що дозволить прискорити темпи оновлення основних фондів та в свою чергу збільшити обсяги прибутку.

Не менш важливою проблемою є визначення доходів і видатків у визначений термін, як вимагає податкова служба. Суть даної проблеми полягає в неможливості вирахування прибутку, тому що порушується принцип відповідності, за якого видатки мають записуватись в обліку в тих періодах, коли отримані доходи, що виникають в результаті цих видатків.

На нашу думку вирішення даної проблеми можливе з дотриманням всіх принципів вирахування прибутку, насамперед принципу відповідності, що дозволить фіксувати видатки в тих періодах в яких були отримані доходи.

В області перенедобюджетування проблема полягає в надмірній концентрації зусиль та уваги на бюджетуванні та контролінгу (перебюджетування), або бюджетуванні за ради самого бюджетування без використання контролінгу. В обох випадках підприємство знижує свою ефективність. При дослідженні однієї із фірм «великої четвірки», процес бюджетування займає біля 33% часу працівників підприємства, зокрема фінансової вертикалі. Затрачається багато часу і коштів, при чому виникає сумнів в ефективності використання фінансових і трудових ресурсів.

Дана проблема може знайти логічне вирішення із використанням простих і ефективних методів формування фінансових і трудових ресурсів.

В основі кожної проблеми лежить елементарна орієнтація на вирішення існуючих проблем замість їх стратегічного переосмислення. Існує лише один спосіб, який дозволяє підтримувати правильний баланс, а саме оптимальне співвідношення між стратегічними і оперативними задачами.

Отже для функціонування підприємства потрібно використовувати ряд стратегій які будуть забезпечувати гарний стан функціонування підприємства в даний час і в майбутньому приносити високі прибутки підприємству.

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Федина І. В., студ. 1м курсу, ЕІМ, спец. "Фінанси і кредит", магістр
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри фінансів Шалигіна І.В.

Враховуючи сучасні теорії та практики менеджменту, стратегічне управління є найбільш ефективним способом управління за умов динамічного та непередбачуваного зовнішнього середовища, у якому на даний момент знаходяться виробники сільськогосподарської продукції.

Фінансова стратегія являє собою план дій по забезпеченню підприємства грошовими коштами, що будуються на основі фінансової оцінки, поряд із цим відбувається розподіл прибутку та безготівкових розрахунків, здійснюється податкова і цінова політика, а також політика в цінних паперах.

Фінансова стратегія базується на таких основних принципах: рівновага матеріальних та фінансових потоків; фінансування нових та позитивних можливостей розвитку підприємства, які базуються на створенні більш вигідних умов для існування на ринку; фінансовий аналіз та контроль.

Стратегічне управління для сільськогосподарських підприємств є необхідним. Перш за все, воно сприяє досягненню динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем. Другою особливістю вважається, що його використання пов'язане з пошуком шляхів виживання в умовах ринку та нових факторів успіху підприємства у конкурентному середовищі. На даний час для більшості керівників сільськогосподарських підприємств сфера стратегічного управління є найскладнішою і потребує ретельного дослідження.

Фінансова стратегія розробляється з урахуванням ризику неплатежів, інфляційних коливань, фінансової кризи. В умовах ринку підприємства, організації, фірми стикаються з різними фінансовими проблемами, тобто з цього з'являється необхідність передбачення майбутнього стану підприємства, а це можливо тільки при використанні фінансової стратегії діяльності підприємства.

Розглянемо стратегічне планування на прикладі ТОВ ПЛЕМПТАХРАДГОСП «Посульський». Товариство являє собою сільськогосподарське підприємство, яке займається вирощуванням та розведенням свійської птиці.

Господарством використовується оперативна стратегія розвитку підприємства, яка закладається у контролі за використанням грошових коштів та мобілізацією внутрішніх резервів.

На балансі господарства станом на 2014 рік знаходиться 37 тис. грн. власного капіталу. Поряд із цим рівень рентабельності підприємства становить 22%. Враховуючи індекс інфляції за 2014 рік, який становить 23,9%. Оскільки інфляція перевищує рівень рентабельності, то це свідчить про те, що реальна вартість грошових потоків знецінюється.

ТОВ ППР «Посульський» на практиці використовує короткострокову стратегію, яка розрахована терміном на 1 рік. Метою застосування стратегії підприємством є збільшення обсягів виробництва, що в майбутньому призведе до збільшення чистого прибутку та поліпшення фінансового становища підприємства.

Першим та істотним рішенням при плануванні є вибір цілей, тобто на даному підприємстві – це збільшення суми чистого прибутку. Досягнення цілей підприємства передбачає реалізацію соціальних цілей, оскільки отримання прибутку передбачає реалізацію продукції, тобто визнання її покупцем.

На другому етапі визначають ключові проблеми розвитку підприємства.

Третій етап передбачає обґрунтування стратегії та розробляються альтернативні варіанти розвитку підприємства, тобто співставляються наявні цілі підприємства та наявні можливості ресурсного потенціалу.

Наступний етап полягає саме в оцінці та виборі стратегії. На цьому етапі здійснюється перевірка степені реальності та виконання поставлених цілей і розроблених варіантів їх досягнення.

Заключним п'ятим етапом є складання програми дії та контроль за їх реалізацією. Цей етап повинен здійснювати зв'язок всіх заходів, пов'язаних з реалізацією вибраної стратегії, їх конкретизація по всіх рівнях управління підприємства з визначенням послідовності здійснення конкретних заходів по часу здійснення і виконавцям, тобто цей етап уявляє собою тактичне планування, направлене на досягнення обраної стратегії розвитку підприємства.

Отже, можна стверджувати, що фінансова стратегія розвитку сільськогосподарських підприємств є ефективною та постійно удосконалюється. Оскільки, на підприємстві відбувається прогноз можливих доходів, витрат та можливо здійснювати контроль за деякими із них. У процесі розробки фінансової стратегії прогнозуються основні напрямки розвитку фінансів, намічаються принципи використання та організації фінансів, вирішується питання про необхідність концентрації фінансових ресурсів на тих напрямках розвитку економіки, які розроблені та прийняті економічною політикою. Фінансова стратегія — довгостроковий курс фінансової політики, розрахований на перспективу і передбачає вирішення великомасштабних завдань, які визначаються економічною та соціальною стратегією.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА У РОЗРІЗІ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ

Забара Є.Є., студ. 1 курсу, ФЕiМ, спец. «Фінанси і кредит», магістр
Науковий керівник: к.е.н., доцент, Шалигіна І. В.

Процес ринкової трансформації, започаткований в Україні зі здобуттям незалежності, зумовив появу різних форм власності та суб'єктів господарювання. Незважаючи на суттєві труднощі та перешкоди поступово впроваджуються такі ринкові механізми як конкуренція, вільне підприємництво, ринкове ціноутворення. Це в свою чергу, змушує суб'єктів господарювання здійснювати свою діяльність максимально ефективно. Сучасне підприємство не може дозволити собі нерационально використовувати власні та залучені ресурси.

В складних умовах жорсткої конкуренції економічний аналіз, і зокрема фінансовий аналіз, надають можливість правильної, точної та оперативної оцінки реального стану підприємства та орієнтують на прийняття оптимальних і ефективних рішень у сфері операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

На сьогоднішній день розроблено та відпрацьовано достатньо методів проведення аналізу фінансового стану підприємства. Цей розвиток проходив в основному (зі зрозумілих причин) в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Водночас, вітчизняна наука вносить свій вклад в дану область, пристосовуючи інструменти фінансового аналізу до вітчизняних умов, що характеризуються досить високими темпами інфляції, нестабільністю податкового законодавства та ін.

Підприємство, в умовах ринкової економіки, діє на засадах комерційного розрахунку, один з принципів якого є самофінансування. Достатність забезпеченості підприємства власними та залученими фінансовими ресурсами зумовлюють його здатність здійснювати ефективну господарську діяльність та розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Зовнішнім проявом фінансової стійкості є ліквідність та платоспроможність. Неефективна діяльність підприємства, насамперед збиткова діяльність, призводить до зниження ліквідності та платоспроможності. З іншого боку, низька ліквідність та платоспроможність не дають можливості забезпечити безперебійне постачання ресурсів, що тягне за собою простої виробництва з усіма негативними наслідками. Крім того низька ліквідність та платоспроможність підривають довіру до підприємства з боку банків, потенційних покупців та інших контрагентів, що значно знижує можливості залучення додаткових ресурсів та виходу з кризи. Тобто, низька ліквідність та платоспроможність, на фоні збиткової діяльності та недостатньої фінансової стійкості, становлять реальну загрозу існуванню підприємства. З цієї точки зору є зрозумілим актуальність та важливість теми.

Діяльність ТОВ «Велетень» розвинута і універсальна. За рахунок високоефективного виробництва, помірності в цінах, різноманітності виконуваних функцій товариство має досить значучастку на ринку сільськогосподарської продукції. А прибуток ТОВ «Велетень» утворюється з надходжень від господарської діяльності, після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці.

Звичайно, що в доброму фінансовому стані зацікавлене передовсім саме підприємство. Однак добрий фінансовий стан будь-якого підприємства формується в процесі його взаємовідносин із постачальниками, покупцями, акціонерами, банками та іншими юридичними і фізичними особами. Аналіз динаміки складу та структури майна підприємства включає горизонтальний та вертикальний аналіз активів.

Горизонтальний (часовий) аналіз полягає в порівнянні абсолютних величин за статтями балансу (вартості активів та зобов'язань) за два суміжні періоди, а також, при можливості, у динаміці за ряд періодів (кварталів).

Вертикальний аналіз – це структурний аналіз абсолютних величин, який дає змогу за даними відносних величин вивчити структуру активів та зобов'язань, тобто частку (відсоток) окремих їх видів у загальній сумі розділів та в цілому активів і зобов'язань.

При проведенні аналізу статей балансу ТОВ «Велетень» можна помітити деякі зміни, які відбулися у майновому стані.

Питання оцінки фінансової стійкості за умов кризи неплатежів виходять одне з перших місць у сфері управління фінансами підприємств. Проте, традиційні методи оцінки найчастіше дають точної і формування адекватної картини стану фінансової стійкості й платоспроможності підприємства. Однією з напрямів вирішення проблеми може бути використання системи показників грошового, до котрої вдаються фінансові менеджери.

Таким чином, для покращення фінансового стану, підвищення ліквідності та платоспроможності, підприємству необхідно, враховуючи специфіку галузі та конкретні умови діяльності, розробити та здійснити комплекс заходів основним серед яких є, безумовно, досягнення прибутковості.

ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Ляшко Л.А. студ.4 курсу фак. ЕіМ «Фінанси та кредит»
Науковий керівник к.е.н., доцент Мікуліна М.О.

Однією з найважливіших складових діяльності держави у галузі соціальної політики є законодавче регулювання та організація пенсійного забезпечення громадян. Пенсійне страхування - це гарантована державою система заходів щодо забезпечення громадян у старості, на випадок хвороби, втрати працездатності. Безумовно, головною причиною вкрай незадовільного пенсійного забезпечення на сучасному етапі є економічна криза і пов'язані з нею низькі надходження до Пенсійного фонду, до державного та місцевих бюджетів, але надзвичайно важливими є і суто демографічні фактори, які сьогодні є чи не найбільш серйозним бар'єром на шляху реформування системи пенсійного забезпечення в Україні.

Пенсійне забезпечення в Україні є державною системою, яка є основною складовою системи соціального захисту населення. Міністерство праці та соціальної політики України є головним (провідним) органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпеченням державної політики у сфері пенсійного забезпечення. Управління фінансами пенсійного забезпечення здійснює Пенсійний фонд України. Система охоплює всіх непрацездатних громадян похилого віку, інвалідів, осіб, які втратили годувальника, виплати яким проводяться у формі пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, додаткових пенсій. Основною складовою системи державного пенсійного забезпечення є чинна, так звана солідарна, пенсійна система, яка діє на території України протягом століття. Вона розвивається, вдосконалюється і пристосовується до суспільного життя з огляду на економічне і політичне становище в державі. Ця система спирається на принцип "негайної виплати", коли страхові внески до Пенсійного фонду негайно виплачуються пенсіонерам, тобто відбувається солідарний (горизонтальний) перерозподіл доходів нинішніх працівників на користь нинішніх пенсіонерів. Іншими словами можна сказати, що відбувається солідарність поколінь, коли працююче нинішнє покоління утримує нинішніх пенсіонерів, які, у свою чергу, працювали і утримували пенсіонерів того часу.

В Україні обов'язкове пенсійне страхування полягає у тому, що сам факт укладання трудового договору чи реєстрації особи як суб'єкта підприємницької діяльності породжує зобов'язання сплачувати визначені законодавцем страхові внески незалежно від волі працівника чи роботодавця. Відповідно до пенсійного законодавства лише наявність у суб'єкта трудового (а, отже, і страхового) стажу є підставою виникнення права на трудову пенсію за державною програмою пенсійного страхування.

За прогнозом Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, у 2050 р. майже третину населення України становитимуть особи віком 60 років і старші, частка населення працездатного віку сягне 71%. Вже нині у пенсійній системі України на 10 платників внесків припадає майже 9 пенсіонерів. За незмінності рівня участі населення у пенсійному страхуванні досить швидко кількість пенсіонерів зрівнюється з кількістю платників, а до 2050 р. - перевищуватиме її майже на третину. За даними Пенсійного фонду України, станом на 1 липня 2015р. кількість пенсіонерів, які працюють, становила 2,7 млн. осіб, або 21% загальної кількості.

В Україні розрізняють дві форми пенсійного страхування: загальнообов'язкове державне пенсійне страхування і добровільне додаткове пенсійне забезпечення. Система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування яка входить до системи державного пенсійного страхування в Україні має дворівневу структуру:

- перший рівень - солідарна система, яка базується на засадах солідарності і субсидування та виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду;
- другий рівень - обов'язкова накопичувальна система, яка базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій та одноразових виплат.

Солідарна пенсійна система страхування не витримує демографічних ризиків. Тому для того, щоб компенсувати майбутнім пенсіонерам, які, працюючи, не зможуть забезпечити собі достатній рівень пенсії, і вводиться обов'язкова накопичувальна система як гарантія того, що після досягнення пенсійного віку людина не залишиться без засобів до існування і як одна з форм зменшення ризику пенсійної системи, оскільки солідарна система більш чутлива до демографічних ризиків, а накопичувальна система більш чутлива до фінансових ризиків.

Отже, на сьогодні, в Україні, ще не сформована ефективна система пенсійного страхування та чіткий механізм реалізації соціально-економічних гарантій у сфері пенсійного забезпечення громадян, що викликало низкою об'єктивних факторів: економічних, демографічних, соціально-політичних. Тому, зважаючи на певну неспроможність держави щодо гарантованого забезпечення громадянам реалізації їх основних соціально-економічних прав, надзвичайно важливим та актуальним є пошук шляхів підвищення надійності та ефективності механізмів забезпечення реалізації соціально-економічних гарантій в системі пенсійного страхування.

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Горголь С. Б., студ. 2 курсу ЕіМ. спец « Фінанси і кредит», магістр
Науковий керівник : к.е.н., доц. Самошкіна І. Д.

Система формування активів підприємства є важливим елементом підвищення ефективності діяльності підприємства, оскільки розробка і впровадження раціональних підходів в формуванні активів забезпечують стійкість фінансового стану, кредитоспроможність, інвестиційну привабливість підприємств.

Підприємства формують оборотні активи за рахунок коштів бюджетів різних рівнів, засновників, пайових внесків членів колективу, виручки від реалізації цінних паперів, акцій. Перераховані ресурси утворюють початковий оборотний капітал. При дефіциті цих ресурсів для формування оборотних активів підприємства можуть залучати банківський кредит та інші позики.

Для підприємств, які здійснюють свою діяльність, фінансування оборотних активів зводиться до покриття збільшення планової потреби в оборотних засобах (приросту нормативу власних оборотних засобів, додаткової потреби, що виникає при тимчасових фінансових труднощах, витратах, які виникають в процесі придбання короткострокових цінних паперів).

Важливість питань, пов'язаних з джерелами формування оборотних активів, обумовлена тим, що вони роблять вплив на швидкість обороту і ефективність їх використання. Крім цього, важливість питань формування оборотних активів пов'язана також з тим, що кон'юнктура ринку постійно міняється й потреби підприємства в оборотних коштах нестабільні. Покрити ці потреби лише за рахунок власних джерел стає практично неможливо. До того ж ефективність використання позикових засобів у ряді випадків виявляється вищою, ніж використання власних.

Як відомо, джерела формування оборотних коштів підрозділяються на власні, позикові і залучені. Вони відображаються в пасиві бухгалтерського балансу підприємства. Логіка побудови балансу як основної фінансової моделі підприємства підказує, що кожна стаття активів повинна мати джерело фінансування. Для діючих підприємств коло можливих джерел поповнення залежить від фінансового стану та результативності економічної діяльності. Власним джерелом поповнення оборотних активів є прибуток. Однак цим джерелом володіють тільки прибуткові підприємства, в яких вартість вкладеного оборотного капіталу після завершення кругообігу збільшується за рахунок частини отриманого чистого прибутку. А у збиткових підприємств вартість вкладеного оборотного капіталу, навпаки, зменшується на величину отриманих збитків.

Серед джерел формування оборотних коштів слід виділити перш за все власний капітал підприємства у вигляді таких його елементів, як: статутний фонд; відрахування від прибутку; цільове фінансування та цільові надходження; приріст сталих пасивів.

Не менш важливим власним джерелом поповнення оборотного капіталу є вільні залишки амортизаційних відрахувань. Хоча безпосереднє призначення амортизації - це фінансування відтворення основного капіталу, але процес нагромадження її необхідного обсягу для здійснення капітальних інвестицій довготривалий. Протягом цього періоду амортизацію можна тимчасово використовувати як джерело поповнення оборотного капіталу.

Проте в процесі діяльності підприємство має реальну змогу поповнювати оборотний капітал за рахунок коштів, що йому не належать, але постійно перебувають у його обігу і можуть бути використані в сумі їх мінімальних залишків. Це мінімальна заборгованість із оплати праці та тимчасово вільні залишки резерву на покриття майбутніх платежів, заборгованість бюджету та державним цільовим фондам тощо. Названі ресурси формують планову кредиторську заборгованість підприємства. На практиці її прирівнюють до власного оборотного капіталу. Однак в умовах ринкового господарювання функція такого джерела поповнення обмежується, оскільки щодо всіх поточних зобов'язань зменшується період їх перебування на підприємстві.

Власний капітал та довгострокові зобов'язання об'єднуються в так звані постійні пасиви. Короткострокові кредити і позики, кредиторська заборгованість й та частина довгострокових зобов'язань, термін погашення якої настає в поточному періоді, складають короткострокові (поточні) пасиви.

Існують і так звані прирівняні до власних додаткові привернуті джерела, які раніше мали назву стійких пасивів. Це перш за все мінімальна заборгованість по оплаті праці і відрахуванням на соціальні потреби, тимчасово вільні цільові кошти підприємства, мінімальна заборгованість по податках до бюджетів різних рівнів, резерви майбутніх витрат, доходи майбутніх періодів і т. д.

При недостатності власних та прирівняних до них ресурсів для фінансування оборотних активів залучаються позикові кошти.

До позикових джерел формування оборотних засобів відносяться в основному короткострокові кредити і позики. Перш за все це банківські і комерційні кредити, позики. Як правило, вони покривають тимчасову, додаткову потребу в ресурсах.

Отже, ефективне формування оборотних активів має важливе значення для підвищення ефективності діяльності підприємства.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Дмитренко А. В., студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. "Фінанси і кредит", магістр
Науковий керівник к. е. н., доц. Хромушина Л. А.

Виробнича та фінансова діяльність підприємств починається з формування фінансових ресурсів. Вони мають створити передумови для стабільного процесу виробництва та його постійного зростання, що визначає конкурентоспроможність підприємства на ринку. Врешті-решт виграє той, хто зуміє залучити більше ресурсів з найменшими витратами.

Фінансові ресурси підприємства — це грошові нагромадження та доходи, які знаходяться в розпорядженні підприємства, створюються у процесі розподілу і перерозподілу виручки та прибутку та зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення й задоволення інших суспільних потреб.

В. Гребельний зазначає, що фінансові ресурси — це грошові ресурси, які представляють собою грошові фонди, як правило, цільового призначення, що знаходяться в розпорядженні підприємства. Л. Буряк пропонує свою версію визначення сутності фінансових ресурсів. Науковець стверджує, що фінансові ресурси — це грошові кошти, що перебувають у розпорядженні підприємства. При цьому вказує на те, що до фінансових ресурсів належать усі грошові фонди і та частина грошових коштів, яка використовується без розподілу по фондах.

У словнику під редакцією О. Герасименко, Г. Роганова запропоновано два варіанти трактувань фінансових ресурсів. У першому випадку фінансові ресурси — фонди грошових засобів, що формуються суб'єктами господарювання, державою і населенням і використовуються для розширеного виробництва, матеріального стимулювання працівників, задоволення соціальних потреб, таких як витрати на оборону й державне управління. У другому випадку — фінансові ресурси визначаються як сукупність коштів, сформованих з метою фінансування розвитку підприємства у майбутньому періоді.

Джерелами формування фінансових ресурсів є власні кошти підприємства і залучені з різних джерел кошти. Власні кошти в реальній формі представлені в стандартній звітності у вигляді чистого прибутку і амортизації, а в перетвореній формі — у вигляді зобов'язань перед працівниками підприємства, податковими органами, позабюджетними фондами і іншими суб'єктами. Чистий прибуток являє собою частину прибутковості підприємства, яка утворюється після вирахування із загальної суми прибутків обов'язкових платежів — податків, зборів, штрафів, пені, неустойок, частини відсотків і інших обов'язкових виплат. Чистий прибуток знаходиться в розпорядженні підприємства і розподіляється за рішеннями її керівних органів.

Власні фінансові ресурси — це базова частина всіх фінансових ресурсів підприємства, яка утвориться на момент створення підприємства і знаходиться в її розпорядженні на всьому періоді протягом її життя. Залучені кошти — це кошти, які не належать підприємствам, але внаслідок діючої системи розрахунків постійно знаходяться в їх обігу. Формуються вони за рахунок усіх видів кредиторської заборгованості підприємства. Усі види названих джерел беруть участь як у формуванні активів підприємства, так і в здійсненні його виробничо-господарської діяльності з метою одержання відповідного доходу, прибутку.

Можна виділити такі основні складові фінансових ресурсів підприємства: прибуток; амортизаційні відрахування; обігові кошти; бюджетні асигнування; надходження з цільових фондів; надходження з централізованих корпоративних фондів; кредити.

Прибуток — це грошовий вираз фінансових ресурсів, що створюється підприємствами будь-якої форми власності і належить їм після розподілу доходів від господарської діяльності. Прибуток — це найголовніша фінансова категорія на рівні підприємницьких структур, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому рахунку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення комерційного розрахунку, інтенсифікацію виробництва при будь-якій формі власності.

Основним джерелом фінансових ресурсів на діючих підприємствах виступає вартість реалізованої продукції (наданих послуг), різні частини якої в процесі розподілу виручки приймають форму грошових доходів і нагромаджень. Фінансові ресурси формуються, головним чином, за рахунок прибутку (від основного та іншого видів діяльності) і амортизаційних відрахувань.

Поряд з ними джерелами фінансових ресурсів також виступають: виручка від реалізації вибулого майна, стійкі пасиви, різні цільові надходження, мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві й ін. Поряд з перерахованими вище важливу роль грає ще одне джерело фінансових ресурсів — пайові й інші внески членів трудового колективу.

Таким чином, процес формування фінансових ресурсів підприємства передбачає використання власних, залучених та позикових коштів (при реалізації кредитних відносин).

АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРОХОЛДИНГІВ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Горленко Ю.М., студ. 3 курсу ФЕіП, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Шалигіна І.В.

Сучасний агробізнес в Україні характеризується, перш за все, активним розвитком ринкових відносин, глобалізаційними та інтеграційними процесами, посиленням інвестиційно-інноваційної активності господарюючих систем, а також утворенням великих аграрних формувань, які стають все більш впливовими гравцями в системі вітчизняного АПК.

З появою нових організаційних форм ведення аграрного бізнесу – вертикально інтегрованих структур класичного конгломератного типу – аграрних холдингів, операційна діяльність яких просторово розосереджена, а бізнес-координації відбуваються на основі прийняття рішень у материнських структурах, соціально-економічний стан сільських територій зазнав докорінних змін.

В Україні функціонує понад 60 великих агрохолдингів. За підрахунками експертів, нині вони контролюють понад 6 млн га, або близько 24 % ріллі і є найбільшими виробниками зернових і технічних культур. Холдинги, як правило, використовують інноваційні технології і займаються вирощуванням конкурентоспроможної продукції. Майже всі вони планують розширювати земельні масиви.

Холдинги розгортають виробництво на орендованих землях. Формують земельні масиви за критеріями родючості ґрунтів, їх наближеності до великих промислових центрів, сировинних зон. Зі становленням холдингів на ринку оренди та суборенди земель спостерігається посилення конкуренції. Якщо держава законодавчо регламентує нижню межу орендної плати на рівні 3 % від нормативної грошової оцінки, то новостворені об'єднання підняли планку до 8%.

В Україні не ведеться офіційна статистика великих орендарів сільськогосподарських угідь – чи через широку географію розміщення земельних ділянок, що входять до кожного конкретно взятого холдингу, чи з якихось інших причин – поки що однозначно сказати важко. Тому визначити задіяні ними площі можна лише приблизно.

У 2010–2011 рр. агрохолдинги поглинали великі господарства із земельним банком 50–100 тис. га. У 2012 р. подібна угода була тільки одна: придбання "Кернелом" господарства з 119 тис. га через опціон. За неофіційними даними, це було поглинання "Стіоми-Холдингу". Ще одною великою угодою можна назвати злиття компаній Landkom (18 тис. га) з AlpcotAgro (79 тис. га) .KSG Agro протягом 2012 р. зробив кілька придбань, у результаті яких земельний банк збільшився з 61 тис. га майже до 100 тис. га. "Індустріальна молочна компанія" придбала 23 тис. га й виросла до 82 тис. га.

Купівля відразу декількох великих агрокомпаній, зокрема "Райза" і "Дакор Агро Холдингу", дозволила "Укрлендфармінг"сформувати найбільший у Східній Європі земельний банк –532 тис. га.

За оцінками в 2014 році під контролем агрохолдингів знаходилося 5,85 млн. га або майже 28% всіх с.-г. угідь, що перебувають у використанні сільськогосподарських підприємства. Порівняно з минулим роком загальний земельний банк холдингів скоротився на 0,19 млн. га. Зазначимо, що частка землі у користуванні зросла з 27,4% до 27,9% через виключення з розрахунків сільськогосподарських земель Криму. В цілому через анексію АР Криму загальний земельний банк холдингів скоротився щонайменше на 125 тис. га.

Виробничу діяльність агрохолдингів необхідно розглядати у взаємозв'язку з вирішенням соціальних проблем та розвитком соціальної сфери відповідних сільських територій. Агрохолдинги концентрують у своєму обробітку значні площі сільськогосподарських угідь і обмежуються виробництвом найбільш високорентабельних зернових і технічних культур, що призводить до підвищення безробіття на селі. Для посилення соціальної функції діяльності агрохолдингів необхідно внести зміни у податкове і земельне законодавство, а також задіяти нові фінансові інструменти перерозподільчо-стимулювального характеру.

Отже, соціально-економічні умови розвитку сільських територій в післяреформений період зазнали значних структурних перетворень, оскільки нові приватні форми господарювання в аграрній сфері перехопили ініціативу від держави в сфері агробізнесу. Оскільки значна частка сільського населення зайнята в сільськогосподарському виробництві, то його економічний розвиток тісно пов'язаний з розвитком сільського господарства, але не тотожний йому,

Отже, роль агрохолдингів у розвитку сільських територій з кожним роком набуває дедалі більшого значення. І якщо з економічної точки зору вплив на розвиток аграрної сфери в цілому та сільських територій зокрема має позитивні тенденції, то соціальні та екологічні аспекти характеризуються високим рівнем невизначеності та неврегульованості на всіх рівнях господарювання.

НЕОБХІДНІСТЬ СВОЄЧАСНОГО ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Клюєва А.С. студ.4 курсу фак. ЕіМ «Фінанси та Кредит»
Науковий керівник к.е.н., доцент, Шалигіна І.В.

В сучасних умовах переходу економіки України до ринкових відносин особливо важливим і практично значущим задля забезпечення беззбиткової діяльності суб'єктів господарювання та запобігання їх банкрутству є систематичний і якісний аналіз фінансової діяльності, зокрема, аналіз фінансових звітів.

Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки фінансових планів та прогнозів, у тому числі фінансового оздоровлення підприємств. Під фінансовим станом підприємства розуміють міру його забезпеченості необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. Фінансовий стан залежить від результатів виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності підприємства. Тому оцінку його можна об'єктивно здійснити не через один, хай і найважливіший, показник, а тільки за допомогою системи показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства, відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств, їх ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності в умовах виникнення різноманітних форм власності.

У зв'язку з цим дане питання є досить актуальним, оскільки на даний час багато підприємств знаходиться у приватній власності і кожен власник зацікавлений в отриманні потенційних можливостей збільшення прибутку (доходу) фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного і об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств.

Така об'єктивна оцінка передовсім потрібна самому підприємству. Крім того, вона необхідна кожному з наявних і можливих партнерів підприємства — акціонерів, банкірів, податкових адміністрацій, підприємств, у кожного з яких свій критерій оцінки. Тому і система показників оцінки фінансового стану має бути такою, щоб кожний міг зробити вибір виходячи з власних інтересів.

На прикладі ТОВ Агрофірма «НИЗИ» була проведена оцінка фінансового стану підприємства. В результаті було виявлено те, що її фінансовий стан характеризується як нестійкий, підприємство не рентабельне та не успішно конкурує на ринку, і має тенденцію до різкого падіння результатів своєї діяльності.

Для одержання прибутку підприємство повинне найбільш повно використовувати ресурси, що знаходяться в його розпорядженні, і, в першу чергу, воно повинно використовувати виявлений резерв по виробництву на наявному в нього устаткуванні додаткової продукції. Збільшення випуску знижує витрати на одиницю продукції, тобто витрати на її виготовлення в розрахунку на одиницю продукції знижуються, а отже, знижується собівартість, що в остаточному підсумку веде до збільшення прибутку від реалізації продукції. Ну а крім цього, додаткове виробництво рентабельної продукції вже саме по собі дає додатковий прибуток.

У ході оцінки були виявлені резерви зростання прибутку за рахунок декількох факторів:

- за рахунок збільшення обсягу реалізації продукції. Це можливо перш за все завдяки активізації діяльності на ринку, участі у тендерах.
- за рахунок зниження собівартості товарної продукції. Це можливе завдяки вдосконаленню структури виробництва.
- за рахунок підвищення середньореалізаційних цін внаслідок оптимізації структури реалізації продукції.

У результаті проведеної оцінки можна зробити висновок, що для даного підприємства на мікрорівні доцільним є використання підприємством антикризової фінансової стратегії за кожним із напрямів:

- проведення поглибленого аналізу структури кредиторської заборгованості у динаміці з метою пошуків способів і джерел її погашення;
- аналіз структури заборгованості за довгостроковими кредитами з метою з'ясування причин несвоєчасності їх погашення;
- аналіз структури дебіторської заборгованості, причин її виникнення і можливостей погашення;
- забезпечення необхідного рівня самофінансування виробничого розвитку підприємства за рахунок прибутку, оптимізації податкових платежів, ефективної амортизаційної політики;
- підвищення рівня ліквідності активів шляхом збільшення питомої ваги оборотних активів;
- проведення аналізу ефективності й доцільності довгострокових фінансових вкладень.

Отже, при збільшенні випуску і, відповідно, реалізації рентабельної продукції збільшується прибуток у розрахунку на одиницю продукції. Унаслідок цього, збільшення рентабельної продукції, що випускається, за умови її реалізації дає значний приріст обсягу прибутку.

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Воробйов Ю.Г. студ. 4 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»

Науковий керівник: к.е.н., доц.Шалигіна І.В.

Оборотні кошти є однією зі складових частин майна підприємства. Стан і ефективність їх використання одне з основних умов успішної діяльності підприємства. Розвиток ринкових відносин визначає нові умови їх організації. Оборотні кошти є однією з основних фінансових категорій, що роблять істотний вплив на сферу виробництва, сферу обігу, стан розрахунків.

Оборотні виробничі фонди обслуговують сферу виробництва і повністю переносять свою вартість на вартість готової продукції, змінюючи первісну форму в процесі одного виробничого циклу. У своєму обороті оборотні фонди послідовно приймають грошову, продуктивну і товарну форми.

Для ефективного функціонування підприємству необхідно достатній рівень забезпеченості оборотними засобами. Оборотний капітал має велику частку в загальній валюті балансу. Це наймобільніша частина капіталу, від стану і раціонального використання якого багато в чому залежать результати господарської діяльності і фінансовий стан підприємства. Управління оборотним капіталом полягає у визначенні складу та підтримки оптимального рівня поточних активів з метою досягнення компромісу між рентабельністю та ліквідністю компанії.

Управління оборотними коштами повинно чітко регулювати їх кількість, оборотність та ефективність використання. При раціональному управлінні оборотними коштами повинен забезпечуватись оптимальний рівень ефективності їх використання, тобто економія ресурсів, що призведе до подальшого розвитку підприємства.

При найбільш економічному використанні оборотних коштів, при ресурсах, що вивільняються, необхідно зміцнити фінансовий стан підприємств і об'єднань, підвищити матеріальну зацікавленість робітників та службовців у підвищенні ефективності виробництва.

Функціонування оборотних коштів розпочинається з моменту їх формування і розміщення. Раціональне розміщення як складова управління оборотним капіталом має певні особливості не лише в різних галузях, а навіть і на різних підприємствах однієї галузі.

Визначальними тут є такі чинники: вид господарської діяльності, обсяг виробництва; рівень технології та організації виробництва; термін виробничого циклу; система постачання необхідних товарно-матеріальних цінностей і реалізації продукції. Розробка шляхів поліпшення управління оборотним активами має включати:

1. Аналіз оборотних активів за попередній період.
2. Оптимізацію складу оборотних активів.
3. Прискорення оборотності оборотних активів.
4. Забезпечення підвищення рентабельності оборотних активів.
5. Забезпечення мінімізації втрат оборотних активів в процесі їх використання.
6. Формування принципів фінансування окремих видів оборотних активів.
7. Формування оптимальної структури джерел фінансування оборотних активів.

З позиції повсякденної діяльності однією з найважливіших фінансово- господарських характеристик підприємства є його ліквідність. Втрата ліквідності може призвести не лише до додаткових витрат, а й до періодичних зупинок виробництва.

Якщо грошові кошти, дебіторська заборгованість і виробничо-матеріальні запаси підтримуються на досить низьких рівнях, то імовірність неплатоспроможності чи нестачі коштів для здійснення рентабельної діяльності підприємства висока. Із зростанням величини власних оборотних активів ризик втрати ліквідності зменшується.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що:

1) політика управління оборотними активами повинна забезпечувати пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективності роботи підприємства;

2) у процесі управління підприємством важливо правильно визначити потребу в оборотних коштах. Їх величина повинна бути мінімальною, але достатньою для забезпечення безперебійного фінансування планових витрат на виробництво і реалізацію продукції, здійснення розрахунків у встановлений термін. Завищення оборотних коштів веде до зайвого їх відволікання в запаси, до заморожування фінансових ресурсів. Заниження оборотних коштів може призвести до перебоїв у виробництві і реалізації продукції, до несвоєчасного виконання підприємством своїх зобов'язань;

3) необхідно розглянути варіанти переходу на новітні технології виробництва продукції, що прискорить виробничий цикл, зменшить собівартість продукції та підвищить її якість. Тільки оптимальна забезпеченість оборотним капіталом призведе до ритмічності та злагодженості роботи підприємства.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Кулик А.В., студ. 6 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Скрипник Ю.В.

Аграрний сектор є однією з найбільш важливих і пріоритетних галузей народного господарства України. Від його розвитку залежать життєвий рівень і добробут населення. Необхідною умовою стійкого та ефективного розвитку усіх галузей АПК є наявність достатнього обсягу та оптимальний розподіл інвестицій.

Для аграрної сфери, в силу її значимості та важливості для економіки України, а також специфіки організації процесу виробництва, проблеми підвищення рівня інвестиційної привабливості економіки галузей АПК та підвищення їх економічної ефективності з кожним днем стає все більш актуальною. У зв'язку з цим особливу важливість набувають дослідження сутності процесу економічного регулювання інвестиційної діяльності, розробка заходів щодо її вдосконалення в сільському господарстві в умовах ринку на основі використання ефективної методики оцінки інвестиційної привабливості.

Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства (ІПП) може бути представлена чотирма етапами:

- 1) перший етап – виділення основних факторів інвестиційної привабливості підприємства:
 - відбір внутрішніх факторів інвестиційної привабливості підприємства, особливо з використанням методів експертного аналізу;
 - відбір зовнішніх факторів інвестиційної привабливості підприємства, особливо з використанням методів експертного аналізу.
- 2) другий етап - побудова багатофакторної моделі впливу факторів і прогнозування ІПП:
 - побудова багатофакторної моделі та визначення її коефіцієнтів;
 - оцінка ізольованого впливу кожного фактора на функцію;
 - побудова рівнянь регресії та визначення їх коефіцієнтів методом найменших квадратів;
 - формування прогнозу рентабельності за розрахунковий період.
- 3) проведення аналізу ІПП з урахуванням виявлених факторів:
 - аналіз внутрішніх факторів інвестиційної привабливості підприємства та ранжирування підприємств;
 - аналіз зовнішніх факторів ІПП на основі аналізу та особливостей сфери господарювання.
- 4) розробка рекомендацій, спрямованих на підвищення ІПП:
 - визначення можливостей та напрямків підвищення інвестиційної привабливості.

Аналізуючи дану методику оцінювання інвестиційної привабливості підприємства можна виділити такі її основні напрямки:

- підхід, що ґрунтується на аналізі фінансових показників діяльності підприємства;
- комплексний підхід, який, не заперечуючи необхідності проведення фінансового аналізу, враховує інші аспекти функціонування суб'єкта господарювання та оцінює підприємство різнопланово;
- ринковий підхід, який базується на оцінці привабливості цінних паперів компанії та аналізі показників фондового ринку;
- вартісний підхід, у рамках якого критерієм інвестиційної привабливості підприємства є зростання його вартості.

Для більш точного визначення інвестиційної привабливості підприємства потрібно враховувати ряд таких факторів:

- потенціал зростання підприємств;
- сприятливий та несприятливий вплив на підприємство рушійних сил;
- стабільність попиту;
- посилення чи послаблення впливу сил конкуренції;
- серйозність проблем, які можуть бути на підприємстві;
- ступінь ризику та невизначеності;
- зростання або зниження прибутковості підприємства через дії конкурентів та рушійних сил.

Отже, інвестиційна привабливість відіграє вагомий роль в активізації інвестиційних процесів в аграрному секторі. В умовах обмеженості ресурсів і гострої конкуренції між підприємствами за одержання більш якісних і дешевих ресурсів, у тому числі і фінансових, на перший план виходить питання про створення в інвесторів представлення про підприємство, як привабливий об'єкт інвестування - формуванні інвестиційної привабливості.

Важливе місце в процесі формування ІПП відіграє використання ефективної методики оцінки, наявність якої дозволяє підприємствам самостійно проводити оцінку своєї інвестиційної привабливості та звертати увагу на проблемні ділянки.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Стоцька В.Ю., студ.5 курсу ФЕіП, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник:к.е.н., доцент Конєва І.І.

Забезпечення стабільного економічного розвитку України та підвищення життєвого рівня населення тісно пов'язане з проведенням ефективної політики у сфері регулювання оплати праці. Заробітна плата є основним джерелом доходів працівників і найсильнішим мотиватором розвитку трудового потенціалу більшості населення, але останнім часом вона не виконує свої функції. Відсутність системного підходу держави до вирішення проблем стимулювання високопродуктивної праці унеможливорює економічне зростання, стабілізацію і підвищення рівня життя населення. Тільки через оплату праці та вдосконалення механізму її регулювання можна рухатися вперед, шляхом прогресу та процвітання України. У зв'язку з цим існує нагальна необхідність дослідження механізму державного регулювання оплати праці.

В Україні регулювання оплати праці працівників теж відбувається на макро- та мікроекономічному рівнях, які взаємопов'язані, але ці два рівні є відносно незалежними та самостійними. У сучасних умовах в Україні механізм регулювання оплати праці складається з чотирьох самостійних підсистем: державного, ринкового, колективно-договірного регулювання (макроекономічний рівень) та регулювання оплати праці на підприємствах (мікроекономічний рівень).

На макроекономічному рівні державне регулювання оплати праці в Україні полягає в законодавчому визначенні оплати праці працівників підприємств усіх форм власності шляхом установлення мінімальної заробітної плати, а також інших державних норм і гарантій; установленні умов і розмірів оплати праці керівників державних та комунальних підприємств, працівників підприємств, установ і організацій, що фінансуються чи дотуються з бюджету, регулюванні фондів оплати праці працівників підприємств-монополістів, а також шляхом установлення податків на доходи працівників.

На мікроекономічному рівні відбувається визначення заробітної плати (залежно від результатів праці працівника, ціни робочої сили, умов виробництва, прибутковості підприємства та інших факторів), її регулювання колективним договором, трудовим договором або контрактом. Основними складовими елементами визначення та регулювання оплати праці працівників на мікроекономічному рівні є: вибір форми й системи оплати праці, нормування праці, установлення тарифної системи, формування фонду оплати праці.

Можна виділити такі функції механізму державного регулювання оплати праці в Україні:

1. Системотвірна функція – функція формування, збереження і розвитку національної системи організації оплати праці як цілого.
2. Гарантувальна функція – функція нормування та гарантування у сфері оплати праці, що включає:
 - пряме нормування й гарантування у формі законодавчо встановлених норм і гарантій з оплати праці;
 - непрямого нормування й гарантування у формі корегування державою.
3. Функція контролю та захисту оплати праці від необґрунтованого зменшення її розміру, інших порушень, що включає:
 - соціально-економічний захист – передбачені законодавством заходи компенсаційного характеру;
 - юридичний захист – установлення різних видів відповідальності за порушення законодавства про оплату праці, здійснення контролю за дотриманням норм трудового законодавства.
4. Консультативно-інформаційна функція, що включає:
 - методичне забезпечення та інформування – розробка різного роду методичних рекомендацій щодо регулювання оплати праці;
 - статистичне інформування – надання офіційного статистичного і фактичного матеріалу як основи для нормування праці, розміру заробітної плати, а саме своєчасна підготовка й оприлюднення статистичних даних.

Необхідно підкреслити, що всі вказані функції тісно взаємопов'язані та є невід'ємними елементами механізму державного регулювання оплати праці.

Тому, дослідження механізму державного регулювання оплати праці на макро- та мікроекономічному рівнях дають можливість стверджувати, що необхідно відмовитися від спрощених уявлень про перебудову всього механізму регулювання оплати праці та прямого копіювання зарубіжних досягнень. Головну роль у цьому має відігравати держава в особі її законодавчої та виконавчої влади, щоб створити правову та економічну базу, яка сприяє формуванню нового механізму регулювання оплати праці працівників і виступити гарантом його становлення та подальшого розвитку. Таким чином, удосконалювати механізм державного регулювання оплати праці в Україні необхідно поступово, а саме: на першому етапі реформування – шляхом запровадження чіткої, економічно обґрунтованої правової моделі мінімальної заробітної плати, на другому етапі – шляхом удосконалення податкового законодавства у сфері оплати праці, що дозволить підвищити не тільки добробут населення, а й допоможе підвищити рівень економічного розвитку країни загалом.

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Головко Ю.А. студ. 5 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: Несветов О. О. к.е.н., доцент.

Функціонування сучасної економіки неможливе без ефективно діючих підприємств усіх форм властивості, оскільки кожне з них забезпечує стабільний розвиток держави. Управління фінансами підприємства є запорукою його міцного і стійкого фінансового стану.

Провідну роль в фінансовому механізмі управління соціально-економічним розвитком відіграє прибуток.

Прибуток є метою та кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства, найважливішим показником її ефективності; джерелом коштів для здійснення розширеного відтворення, а також для забезпечення матеріальних та соціальних потреб колективу.

На сьогоднішній день питання управління прибутком підприємства є досить актуальним, оскільки прибуток це база фінансової якості та збереження доходів підприємства, держави, населення.

Управління прибутком відображає процес розробки та прийняття управлінських рішень щодо його формування та розподілу для оптимізації доходів власників. При цьому потрібно вирішити наступні задачі:

- організація рівня витрат та доходів;
- досягнення максимального можливого співвідношення між прибутком та рівнем ризику;
- формування за рахунок прибутку фінансових ресурсів в достатньому об'ємі для розвитку підприємства;
- створення умов для збільшення ринкової вартості підприємства.

Управління – це процес, спрямований на досягнення визначеного результату, заданої мети. При високому рівні прибутку підприємство не лише виживає, але і розвивається, що сприяє покращенню стану економіки держави в цілому, а значить, саме прибуток слід розглядати як одну з основних цілей організації, що досягається в процесі планування, організації, мотивації і контролю.

Принципи управління прибутком залежать від багатьох факторів, головними з яких є особливості галузевої приналежності, спеціалізація підприємства, його організаційна форма і форма власності, цілі стратегічного розвитку й етапи реалізації стратегії. Це зумовлює поряд з використанням загальноприйнятих принципів управління прибутком необхідність розробки особливих принципів для кожного конкретного підприємства індивідуально, ґрунтуючись на системному підході і комплексному аналізі його діяльності. Дослідження принципів управління дозволяє застосовувати обмірковані, аргументовані дії і рішення при розробці інструментів управління прибутком.

Прибуток формується під впливом великої кількості взаємозалежних чинників, що впливають на результати діяльності підприємства по-різному: одні – позитивно, інші – негативно. Серед зовнішніх чинників можна виділити такі: економічні умови господарювання, місткість ринку, платоспроможний попит споживачів, державне регулювання діяльності підприємств та інше. Особливе значення має рівень, динаміка і коливання платоспроможного попиту, тому що він визначає стабільність одержання прибутку.

Варто звернути увагу на такі серйозні макроекономічні чинники як податкова і кредитна політика держави, розвиток діяльності громадських організацій споживачів товарів і послуг, а також політична стабільність у державі.

Зовнішні і внутрішні чинники тісно пов'язані між собою. Внутрішні чинники прямо залежать від організації роботи самого підприємства. Вони можуть впливати на формування прибутку підприємства як безпосередньо, так і опосередковано. До них належать такі чинники як: обсяг продукції, що випускається; собівартість виробництва; ціна продукції, що реалізується; асортимент продукції, що випускається тощо.

Прибуток настільки складний, багатоаспектний економічний об'єкт, який залежить від впливу великої кількості факторів, що система формування і розподілу прибутку має об'єднувати всі підходи, однак особливу увагу слід приділити комплексному, системному і ситуаційному підходам. Це зумовлено складністю ринкових відносин і необхідністю враховувати крім основних факторів виробництва, ризикові ситуації і зовнішні загрози.

Можна зробити висновок, що прибуток підприємства є важливою економічною категорією, так як він є кінцевою метою діяльності будь-якого підприємства. Система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, так як прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який в свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

НЕДЕРЖАВНІ ПЕНСІЙНІ ФОНДИ ЯК СУБ'ЄКТИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Щербань В.Г. студ. 5 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: ст.викладач, Соколенко Л.Ф.

Недержавний пенсійний фонд — це фінансова установа, що працює винятково для пенсійного забезпечення громадян і має статус неприбуткової організації. Фонд залучає пенсійні внески вкладників, інвестує кошти з метою їхнього збільшення та захисту від інфляції, а пізніше здійснює пенсійні виплати учасникам за рахунок накопичених пенсійних активів.

Пенсійний вік, після досягнення якого учасник має право на одержання пенсійних виплат, він визначає самостійно. Цей вік може відрізнятися від пенсійного віку, визначеного в системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, та не більш ніж на 10 років, тобто від 50 до 70 років — для чоловіків, від 45 до 65 років — для жінок.

Учасник має право на одноразові виплати з НПФ, якщо:

на момент виходу на пенсію сума коштів на індивідуальному рахунку менша, ніж законодавчо встановлена мінімальна сума;

він виїжджає за кордон на постійне місце проживання;

стан його здоров'я — критичний, і це підтвердила медична установа (онкологічне захворювання, інсульт, інвалідність І групи).

Окрім того, пенсійні кошти одноразово виплачують спадкоємцям учасника НПФ.

Згідно з даними порталу Investfunds в Україні діє більше 100 недержавних пенсійних фондів.

В сучасних умовах економічних трансформацій проблема пошуку і мобілізації додаткових джерел фінансування соціально-економічного розвитку постає особливо гостро. Світовий досвід показує, що створення і ефективне функціонування фінансових інститутів є ключовим чинником нарощення інвестиційних ресурсів, що забезпечують економічне зростання в країні. Потенційними інститутами мобілізації довгострокових ресурсів для фінансування проектів розвитку виступають такі інституційні інвестори як недержавні пенсійні фонди (НПФ).

Законодавчо визначено, що недержавний пенсійний фонд — це юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам. Процеси створення та розвитку НПФ в Україні розпочалися з прийняттям Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 р. Зважаючи на відносно короткий період діяльності, НПФ ще не зайняли належне їм місце в інституційній структурі вітчизняного фінансового ринку. Так, загальний обсяг пенсійних активів станом на 30.09.2014 р. становив лише 1306,4 млн. грн. Разом з тим, потенціал розвитку даних інститутів чималий — активи накопичувальних пенсійних систем тринадцяти найбільших пенсійних ринків світу становлять біля 70% їх ВВП. За наявними прогнозами сукупна вартість пенсійних активів у світі до 2020 року зросте на 66% і досягне 36 трлн. євро.

Як суб'єкти фінансового ринку НПФ виконують для економіки наступні важливі функції: 1) акумуляція заощаджень населення у вигляді пенсійних внесків; 2) формування «довгих» пенсійних ресурсів; 3) ефективний розподіл фінансових ресурсів; 4) диверсифікація ризиків. Мобілізація та використання «довгих» інвестиційних ресурсів перетворює НПФ в ефективний механізм для розвитку фінансового ринку й розподілу капіталу між галузями економіки, джерело довгострокового розвитку національного фондового ринку та стабілізуючий елемент економіки. Існуюча система захисту пенсійних накопичень, що передбачає розподіл функцій, повноважень і відповідальності між суб'єктами інфраструктури фонду, безумовне право власності учасника на його пенсійні накопичення, обов'язкову диверсифікацію пенсійних активів, неможливість банкрутства²⁷ НПФ тощо обумовлює вищий рівень фінансової безпеки фондів порівняно з іншими фінансовими інститутами.

Зрозуміло, що активи НПФ повинні бути представлені ліквідними, надійними та дохідними складовими, що вимагає від останніх здійснення консервативних інвестиційних стратегій. Позитивний вплив НПФ на кон'юнктуру фінансового ринку здійснюється за рахунок: зростання попиту на цінні папери; розвитку інфраструктури фінансового ринку; зменшення волатильності цін внаслідок використання зважених стратегій; підвищення рівня прозорості ринку за рахунок публічного оприлюднення інформації про результати діяльності НПФ; активізації конкуренції на ринку фінансових послуг щодо залучення заощаджень суб'єктів господарювання і населення; розширення кола фінансових інструментів, стратегій інвестування й управління ризиками.

Будучи одночасно і соціальними, і фінансовими інститутами, НПФ гарантують і надають додаткове фінансове забезпечення особам після досягнення ними пенсійного віку, а заощадження населення, вкладені в НПФ, є джерелом інвестиційного зростання національної економіки. Формування потужного довгострокового внутрішнього інвестора в результаті розвитку НПФ стане вагомим стимулом для розвитку фінансового ринку, порятунком для економіки та каталізатором прискореного економічного зростання.

ПРОБЛЕМИ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Ляшенко О.П., студ. 1 м курсу ФЕІМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Хромушина Л.А.

Реформування аграрного сектора України призвело до значного зниження темпів відтворення основних засобів у галузі. Сьогодні сільськогосподарські підприємства у переважній більшості є збитковими і не можуть оновлювати основні виробничі засоби на належному, науково обґрунтованому рівні. Ефективність сільськогосподарського виробництва суттєво залежить від стану матеріально-технічної бази підприємств та забезпечення можливостей щодо оновлення.

Проблемам функціонування галузі, відтворення і оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств присвячені праці багатьох дослідників, у т.ч. П. Гайдучького, С. Колотухи, В. Ситника, В. Шебаніна.

Забезпеченість галузі основними засобами є незадовільною. Про що, за даними Держкомстату України, свідчить зменшення їх вартості у 2014 р. відносно 2002 р. на 88,9%; частка основних засобів в економіці країни за цей період становить 30,9 %. Фактична наявність основних засобів у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь значно нижча за їх нормативну потребу, зокрема, у рослинництві вона становить лише 14,3%, у тваринництві – 14,7%.

При цьому, якщо в економіці України в цілому, починаючи з 2001 р., спостерігається зростання вартості основних засобів, то у сільському господарстві їх вартість постійно знижується. Сьогодні в Україні поряд із скороченням вартісних показників забезпеченості сільського господарства основними засобами знижуються і кількісні, зокрема, потужності машино-тракторного парку. Так, за період 2010-2012 рр. кількість тракторів всіх марок знизилась на 47%, зернозбиральних комбайнів – на 43,6%, сівалок – на 41%, доїльних установок – на 68,5%.

Через технічні несправності та фізичне спрацювання в Україні щорічно не використовується 25-35% тракторів, комбайнів та інших машин, що призводить до порушень технологій виробництва продукції та втрат майже третини врожаю.

Таким чином, можна виділити основні чинники, які негативно впливають на забезпеченість сільськогосподарських підприємств основними засобами. Серед них розрізняють такі: повільне введення у дію нових потужностей для тваринницької галузі; зниження обсягів виробництва вітчизняної техніки у 2009 р. через фінансово-економічну кризу; високий рівень імпортої залежності у ресурсозабезпеченні. Проте вирішенням даної проблеми може стати розробка та проведення ефективної державної політики у галузі, метою якої повинно бути відновлення його матеріально-технічної бази.

Як відомо, амортизаційна політика не відповідає потребам розвитку аграрного виробництва, не дозволяє створювати за рахунок амортизаційних відрахувань реальні ресурси для фінансування відтворення технічних засобів та не сприяє активізації інвестиційної діяльності. Тому такі власні кошти для відновлення основних засобів як прибуток та амортизація не виступають повноцінним джерелом оновлення основних засобів, а зовнішні ресурси набувають для підприємств надзвичайно важливого значення.

За умови нестачі власних коштів та низького бюджетного фінансування створення нового виробничого потенціалу в аграрних підприємствах та виходу їх з кризового стану на рівень інтенсивного розвитку можливе лише при використанні залученого капіталу. Банківський кредит є найменш ефективним джерелом залучених коштів. Так як нині кредити можна отримати під заставу високоліквідного майна. У більшості аграрних підприємств немає такого майна, а значні відсотки за користування кредитами і вимога банків розпочати повернення коштів разом з терміном їх надання – є не підйомним тягарем для кредитотримувачів. Таке кредитування спричиняє зростання заборгованості і може стати не рушієм зміцнення економічного становища, а причиною банкрутства.

Іншим реальним джерелом інвестицій у відтворення основних засобів є фінансовий лізинг. Для агроформувань і лізингодавців існуючий механізм має певні мінуси й через обмеженість поширення цієї підтримки лише на техніку вітчизняного виробництва. Також джерелом фінансових ресурсів є кошти іноземних інвесторів. Проте в сучасних умовах покладатися на прямі іноземні інвестиції як додаткове джерело фінансування оновлення основних засобів не варто, оскільки їх приріст залежить від таких нестабільних факторів як законодавча база, рівень інфляції, економічна політика, митні бар'єри тощо.

Стабільний розвиток аграрного сектора потребує достатнього, постійного і своєчасного відновлення основних засобів. Сформований раніше ресурсний потенціал рік у рік вичерпується. Ситуація ускладнюється через низькі темпи відтворення. Отже, в сучасних умовах господарювання для фінансово слабких підприємств використання залучених коштів у поєднанні з активною державною підтримкою дасть змогу активізувати процес відтворення основних засобів сільського господарських підприємств та підвищити ефективність їх використання.

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Петренко Д. А. студент 5 курс група ФіК 1501-2м
Науковий керівник: к.е.н, доцент Хромушина Л.А.

Банківське кредитування аграрного сектору має свої особливості і на його розвиток впливає багато факторів, які можна умовно розділити на дві групи: фактори, що визначаються специфікою аграрних позичальників, та фактори, що регулюють економічні та юридичні відносини банків і позичальників. Не всі фактори однаково позитивно впливають на бажання комерційних банків кредитувати сільськогосподарські підприємства. Деякі фактори через суттєву специфіку агропромислового бізнесу в нашій країні стримують збільшення обсягів кредитного портфелю, так як підвищують ризикованість як самого аграрного бізнесу, так і відповідних кредитних вкладень банків. Однією з особливостей кредитування аграрних позичальників є суттєва ускладненість аналізу та контролю бізнесу позичальників, пов'язана з їх багатогалузевою діяльністю (кожне підприємство має декілька видів діяльності: рослинництво, тваринництво, садівництво, овочівництво). У зв'язку з цим, кредитному експерту необхідно враховувати та контролювати грошові надходження і витрати по кожному виду діяльності окремо, також банки вимушені сезонно залучати до контролю стану майбутнього врожаю (застави) агрономів та зоотехніків, що збільшує витрати банку на проведення кредитних операцій.

Використання в якості забезпечення кредиту майбутнього врожаю та приплоду худоби збільшує кредитні ризики, так як дострокова реалізація застави майже неможлива. До того ж вказана специфічність, в свою чергу, вимагає більш активного формування і розвитку в Україні ринків форвардних та ф'ючерсних контрактів, страхового ринку. Враховуючи високу залежність агробізнесу від природних факторів, одним з шляхів мінімізації кредитних ризиків є страхування сільськогосподарських культур. Нажаль, аналіз практики діяльності сільськогосподарських підприємств свідчить, що в більшості випадків виробники не бажають страхувати майбутній врожай та основні засоби, а страхують свою виробничу діяльність і майно тільки при оформленні банківських кредитів. В той же час, серед ризиків, що загрожують виробництву, 52.9% підприємств виділяють посуху, 38.1% – вимерзання, 32% – стихійні лиха, 20% – град, 10.9% – пожежу, 21.4% – зниження закупівельних цін і 11% – шкідники.

До факторів, що регулюють економічні та юридичні відносини банків і позичальників можна віднести: регулювання державою ринку продовольства, стратегічну важливість для економіки та соціальної сфери країни агропромислового комплексу, специфічність аграрного ринку, пов'язану з залежністю від експортного потенціалу окремих видів продукції та розвитком 15 переробної (харчової та легкої) промисловості, специфічність видів застави та умов їх оформлення тощо.

Значна фондомісткість сільського господарства та необхідність постійного оновлення виробничих фондів (техніки, стада, багатолітніх насаджень) приводить до постійного збільшення частки довгострокових кредитів сільськогосподарським підприємствам. Однак, активне зростання обсягів інвестиційних кредитів та відсутність ліквідного забезпечення, що може задовольнити вимоги кредитора, неможливе без відміни мораторію на іпотеку землі сільськогосподарського призначення, створення системи гарантій для банків-кредиторів та прозорого іпотечного ринку.

Світовий банківський досвід свідчить про те, що іпотечне кредитування приносить комерційним банкам стабільний дохід при досить помірних кредитних ризиках. Так, ризик неповернення іпотечних кредитів в США складає приблизно 3 %. Ефективне функціонування механізму іпотеки неможливе без функціонування земельного ринку.

Відсутність ефективних дієвих механізмів страхування сільськогосподарського виробництва залишається значною перешкодою у подальшому розвитку кредитних відносин комерційних банків з сільськогосподарськими підприємствами. На наш погляд, держава має запровадити такі механізми страхування, які дозволять розділити ризики, що виникають при кредитуванні банками аграрних товаровиробників, між банками, позичальниками і страховими компаніями. Практика бюджетної компенсації витрат сільськогосподарським позичальникам на страхування аграрних ризиків, має частково вирішити цю проблему. Іншою складовою цього механізму повинна стати просвітницька робота серед агропромислових підприємств, направлена на популяризацію страхування майбутнього врожаю, тварин та техніки.

Одним з чинників, що стимулює попит агропромислових позичальників на кредити та сприяє збільшенню обсягів кредитного портфелю банків, є механізм часткової компенсації процентних ставок комерційних банків за рахунок бюджетних коштів. Цей механізм суттєво знижує вартість залучених позичальниками кредитних ресурсів не тільки за короткостроковими кредитами, але й за довгостроковими. Факторами, що стимулюють обсяги кредитування безпосередніх товаровиробників, є подальше зростання виробництва, торгівлі і переробки сільськогосподарської продукції. На наш погляд, існує чіткий взаємозв'язок між збільшенням обсягів кредитування та зростанням ВВП і виробництва сільськогосподарської продукції. Банківське кредитування стимулює розвиток товарного виробництва в Україні. Активізація банківського кредитування АПК сприятиме інтенсифікації аграрного виробництва.

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Курашвілі Д.І., студ. 1м курсу, ЕІМ, спец. "Фінанси і кредит"
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д.

Управління виробничим процесом і оборотними активами на підприємстві належить до завдань, які вирішують менеджери-економісти. Оскільки процеси виробництва та реалізації продукції супроводжуються рухом фінансових ресурсів, активну участь у вирішенні завдань, пов'язаних з управлінням оборотними активами підприємства беруть фінансові менеджери.

Актуальність питань оптимізації процесу управління оборотними активами підприємства визначається його основними завданнями. Ефективне управління оборотними активами підприємства дозволяє визначити оптимальний обсяг та структуру оборотних активів; мінімізувати витрат на фінансування та підтримку певного їх обсягу; визначити аспекти управління чистим оборотним капіталом підприємства; забезпечити ліквідність та платоспроможність підприємства; сформувати оптимальний обсяг товарно-матеріальних запасів; оптимізувати управління дебіторською заборгованістю та грошовими коштами тощо.

Оборотні активи - це активи, що обслуговують господарський процес і забезпечують його неперервність. У бухгалтерському обліку до таких активів відносять активи, які споживаються або реалізуються протягом одного операційного циклу чи протягом року. Оборотними активами підприємства є сировина, матеріали, паливо, тара, малоцінні та швидкозношувані предмети, готова продукція, ліквідні цінні папери, грошові кошти. Такі активи, як дебіторська заборгованість, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, є досить специфічними оборотними активами, які певною мірою відображують недосконалість, незавершеність та неперервність виробничого процесу.

У процесі управління оборотними активами при визначенні потреби в оборотному капіталі фінансовий менеджер насамперед аналізує структуру, оборотність, ліквідність оборотних активів, а також забезпеченість оборотним і чистим оборотним капіталом підприємства. Аналізуючи усереднені та максимальні значення таких показників на інших підприємствах галузі, а також враховуючи політику підприємства щодо фінансування оборотного капіталу, менеджер приймає відповідні управлінські рішення.

Незважаючи на те що частка оборотних активів в активах підприємства значною мірою визначається його галузевою належністю (близько 40-50% активів промислових підприємств є оборотними активами), основну увагу при управлінні оборотним капіталом зосереджують на формуванні оптимальних для підприємства обсягу та структури оборотних активів. Обсяг оборотних активів має бути достатнім для забезпечення в довгостроковому періоді стабільної виробничої та фінансової діяльності підприємства. Крім того, він повинен бути оптимальним у контексті управління поточною діяльністю підприємства, тобто забезпечувати ліквідність та платоспроможність господарюючого суб'єкта на належному рівні.

Іншими словами, управління оборотним капіталом включає не тільки формування необхідного обсягу оборотних активів, а й визначення структури джерел їх фінансування, що є одним із завдань фінансової політики підприємства.

У процесі визначення необхідного обсягу оборотних активів підприємства можуть бути реалізовані різні стратегії інвестування, серед яких граничними є так звані «сильна» та «слабка» стратегії.

Підвищення оборотності обігових коштів дає змогу збільшити обсяги виробництва й реалізації продукції без залучення додаткових фінансових ресурсів.

При визначенні потреби в оборотному капіталі та реалізації тієї чи іншої політики інвестування оборотних активів потрібно також враховувати стан економіки в цілому. Підприємства, які організовують свою діяльність в умовах перехідної економіки, як правило, підтримують значний рівень оборотного капіталу, зокрема товарно-матеріальних запасів, що обумовлено необхідністю забезпечувати в умовах нестабільного ринку неперервність та рентабельність виробничого процесу.

Зростання рівня оборотного капіталу до деякої величини забезпечує неперервний і стабільний виробничий процес за рахунок оптимальних для даного підприємства обсягу товарно-матеріальних запасів, залишку грошових коштів на рахунку та необхідного в конкретних умовах обсягу дебіторської заборгованості. В результаті ефективного використання ресурсів прибуток досягає максимальної величини. Подальше нарощення обсягу оборотних активів приводить до виникнення надлишкових товарно-матеріальних запасів, невиправданої дебіторської заборгованості, неефективного використання грошових коштів, що негативно впливає на ефективність усієї виробничо-господарської діяльності підприємства та призводить до зниження прибутку.

Отже, управління оборотними активами – багатогранний процес взаємодії безлічі суб'єктів й об'єктів управління, об'єднаних економічною роллю оборотних активів у діяльності суб'єктів підприємництва. Тому пошук й реалізація напрямків удосконалення управління оборотними активами зачіпає багато аспектів господарської діяльності.

ОРГАНІЗАЦІЯ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Оропай П. Ю., студ. 1м курсу, ЕІМ, спец. "Фінанси і кредит"
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шалигіна І.В.

Бюджетування - це стандартизований процес визначення обсягу і складу витрат, пов'язаних з діяльністю окремих структурних одиниць і підрозділів та забезпечення покриття цих витрат ресурсами підприємства.

Рациональна організація бюджетування запроваджується через наскрізну систему бюджетів, тобто як в окремих структурних підрозділах так і підприємства в цілому. Така система дозволяє встановлювати дієвий бюджетний контроль за надходженням і витрачанням коштів. На основі узагальнення зарубіжного та вітчизняного досвіду функціонування системи бюджетування можна виділити такі етапи організаційних процедур її запровадження.

Перший етап пов'язаний з призначенням керівного органу, який би займався безпосередньо організацією та управлінням бюджетування. Таким органом може бути бюджетний комітет який постійно діє і займається детальною перевіркою стратегічних виробничих та фінансових планів, дає рекомендації, розв'язує протиріччя і оперативно вносить корективи в діяльність підприємства. У нього входять керівники верхньої ланки, які утворюють консультативну групу, до діяльності якої також можуть бути залучені й зовнішні консультанти. Управління бюджетуванням починається переважно з призначення відповідального працівника з питань бюджету. Ним може бути керівник фінансової служби (головний бухгалтер). Він відповідає за підготовчий процес, стандартизацію проектних форм, збирання і зіставлення даних, перевірку інформації, подання звітів.

Другий етап може бути реалізований шляхом організації засідань адміністрації підприємства чи серії засідань керівників нижчої, середньої та вищої ланок. На даному етапі розробляються і доводяться до нижчих ланок розроблені на основі стратегічних цілей загальні короткострокові цілі підприємства, а також встановлюються межі економічні та інші показники стосовно виробництва продукції, персоналу, засобів виробництва тощо.

Третій етап пов'язаний з виявленням «вузьких місць» та розроблення шляхів їх усунення.

Четвертий етап полягає в проектуванні та затвердженні змін організаційної структури, визначенні центрів відповідальності, в розрізі яких здійснюватиметься бюджетування діяльності і формування облікової та аналітичної інформації. На даному етапі також визначаються додаткові функції існуючих виробничих підрозділів, які пов'язані з підтриманням функціонування системи бюджетування. Досить важливим на даній стадії є питання організації структурного підрозділу, відповідального за складання бюджетів (планів), контролю і аналізу відхилень. Цілі, завдання, функції створеного підрозділу, а також схеми напрямів вхідних і вихідних інформаційних потоків, терміни подання бюджетів центрам відповідальності з метою їх координації і консолідації, форми первинних документів, а також звітів про виконання бюджетів рекомендується фіксувати в положенні про бюджетування.

П'ятий етап пов'язаний з безпосереднім здійсненням бюджетування і вимагає певних змін в системах обліку і контролю та навчанні спеціалістів, які відповідають за складання бюджетів, керівників центрів відповідальності та вищого рівня управління основам планування, організації контролю і аналізу. Облік організовується за центрами відповідальності.

Важливими елементами системи бюджетування є вибір і розробка так званого первинного бюджету, в якому фіксуються планові значення фактора, що найбільше обмежує діяльність підприємства. Тип первинного бюджету залежить від специфіки фінансово-господарської діяльності підприємства та потенціалу залучення ресурсів. Він може бути зорієнтований на збут продукції, постачання засобів виробництва, на можливості фінансування. Так, наприклад, якщо обсяги виробництва та реалізації продукції залежать від рівня забезпечення підприємства дефіцитною сировиною, то первинним бюджетом буде бюджет матеріального постачання.

Наприкінці звітної періоду неодмінно складаються звіти про виконання бюджетів (у структурних підрозділах і в цілому на підприємстві), які є основою для здійснення бюджетного контролю.

Бюджетний контроль полягає у співставленні фактичних результатів із бюджетом, аналізі причин відхилень і внесенні відповідних корективів.

Проведення бюджетного контролю передбачає проведення наступних заходів: ідентифікація фактичних даних; розрахунок відхилень; визначення причин і факторів відхилень; розробка заходів щодо коригування планів і діяльності підприємства в цілому; оцінка запропонованих заходів; ініціювання рішень щодо коригування планів; контроль виконання скоригованих планів.

Результати бюджетного контролю оформляються у вигляді звіту про виконання бюджетів. У цих звітах поряд з фіксацією відхилень пояснюються причини таких відхилень та формулюються пропозиції щодо коригування бюджетів та вдосконалення фінансово-господарської діяльності.

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Рибалка В.В. студентка 3 курсу фак. ЕіКМ «Фінанси та Кредит» 1501-1ст
Науковий керівник к.е.н., доцент, Самошкіна І.Д.

Система пенсійного страхування посідає вагоме місце у системі соціального страхування та охоплює велику частину населення України, як споживачів пенсійних послуг, так й усіх працюючих, які сплачуються або за яких сплачують страхові внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування.

На сьогоднішній день, система пенсійного забезпечення в Україні відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» складається з трьох рівнів.

Перший рівень складає діюча солідарна система, за допомогою якої виплачуються базові пенсії, за рахунок внесків, які у свою чергу сплачують особи, що працюють сьогодні. Пенсійний фонд у свою чергу відіграє роль провідника, що здійснює персоніфікований облік сплати внесків, накопичує ці внески на індивідуальних рахунках, і на останок призначає і сплачує пенсії громадянам, які досягли пенсійного віку.

Другий рівень - накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що утворюється за рахунок накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та здійснення фінансових витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку, що передбачений законом. Запровадження такого рівня сприяє встановленню певної залежності від сплати страхових внесків та розміру майбутньої пенсії, а отже стимулювати легалізації доходів та сплати цих самих внесків у повному обсязі.

Третій рівень - система недержавного пенсійного забезпечення, який формується на добровільних засадах роботодавців і громадян, для накопичення та отримання пенсійних виплат, які передбачені законодавством у сфері недержавного пенсійного страхування. Таким страхуванням можуть займатись недержавні пенсійні фонди, банки, страхові компанії чи інші фінансові інститути.

Фінансування базового режиму здійснюється за рахунок соціальних внесків підприємців, який складає від 36,76% до 49,7% відповідно до класів професійного ризику та найманих працівників, відсоток внесків яких досягає 3,6% від зарплати.

З 1 січня 2015 року відбулися істотні зміни в законодавстві щодо сплати єдиного внеску, спрямовані на детінізацію ринку праці та легалізацію заробітної плати. Зокрема:

- передбачено нарахування єдиного внеску за кожну застраховану особу;
- запроваджено мінімальний внесок за місяць за найманих працівників;
- запроваджено знижувальний коефіцієнт розміру єдиного внеску за найманих осіб за основним місцем роботи для роботодавців, які підвищують заробітну плату.

На сьогоднішній день поточний пенсійний вік в Україні становить 60 років для чоловіків (62 - для держслужбовців) і 55 років для жінок.

В Україні діють декілька проблем діючого пенсійного забезпечення, яке потребує свого вирішення.

Першою такою проблемою, яку необхідно зазначити на нашу думку є надмірно високі ставки пенсійних внесків, які спричиняють додаткове навантаження на економіку. Адже саме через це роботодавці змушені сплачувати до пенсійного фонду третину фонду заробітної платні, що у свою чергу підвищує собівартість продукції і знижує її конкурентоспроможність.

Наступна проблема полягає у тому, що пенсійна система є недосконалою через те, що ставки податків є високими, а рівень пенсій достатньо низьким.

Середня пенсія у солідарній системі за 2014 рік визначає показник в Україні у розмірі 50% середньої зарплати, яка склала 1727,5 грн.

За даними Закону «Про державний бюджет на 2015 рік» розмір мінімальної пенсії з 1 січня 2015 року становить 949 грн. З 1 грудня цей показник сягатиме 1074 гривні. У той час, коли показник мінімального прожиткового мінімуму складає з 1 січня 2015 року - 1176 грн., з 1 грудня планується - 1330 гривень.

Висновок, система пенсійного страхування потребує більш детального проведення реформ. Перспективним є удосконалення солідарної системи і створення умов для переходу на накопичувальну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, так і подальший розвиток недержавного пенсійного страхування, зокрема, для працездатного населення, які не можуть бути учасниками накопичувальної системи.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Падалка В.В. студ. 3 курсу ЕІМ «Фінанси» 1501-1 с.т.
Наукови керівник к.е.н., доцент, Самошкіна І.Д.

На сьогоднішній день актуальним завданням країн є не лише простий пошук джерел капіталу чи фінансових ресурсів, а й розробка широкомасштабної взаємопов'язаної системної моделі, яка сприяла б ефективній віддачі залучених коштів від моменту вибору та визначення пріоритетних напрямів вкладання капіталу до механізмів забезпечення їх ефективності.

Неефективність сучасної світової валютно-фінансової системи породжує глобальні зміни в її основних елементах. Валютний ринок, як один з головних елементів системи, в останні десятиліття характеризується посиленням процесів глобалізації, диверсифікації та трансформації.

Міжнародні валютні відносини - сукупність валютно-грошових і розрахунково-кредитних зв'язків у світовій господарській сфері, які виникають у процесі взаємного обміну результатами діяльності національних господарств.

Основними складовими світової валютної системи є: світовий грошовий товар, валютний курс, валютні ринки, міжнародна валютна ліквідність, міжнародні валютно-фінансові організації.

Валютний ринок - це система стійких економічних та організаційних відносин, пов'язаних з операціями купівлі-продажу іноземних та платіжних документів в іноземних валютах.

Головною причиною появи і розвитку таких валютних ринків була необхідність обслуговування міжнародних економічних відносин.

Важливими елементами зовнішньоекономічного механізму в умовах розвинутої ринкової системи є податкова, кредитна, депозитна, цінова, митно-тарифна політика, зокрема і валютна. В Україні ці процеси мають поки що недосконалий характер і потребують загального поліпшення.

Ключовим елементом зовнішньоекономічного механізму є валютна політика, яка являє собою сукупність заходів держави та центрального банку у сфері валютних відносин (валютні обмеження, регулювання валютних курсів, імпорتنі депозити) з метою впливу на платіжний баланс, валютний курс та конкурентоздатність національного виробництва. Крім зазначених загальних завдань, українська держава має вирішувати в галузі валютних відносин і ряд специфічних проблем, що впливають із конкретно-історичної ситуації, яка склалася сьогодні із:

- забезпечення стабільності гривні відносно провідних валют світу;
- залучення іноземної валюти в країну і використання її як засобу стабілізації національної економіки;
- створення державного валютного фонду й ринку валюти.

Ключовими вимогами, які необхідні для успішного функціонування валютного ринку є:

- забезпечення відповідної ліквідності. Ця умова припускає існування офіційних резервів у урядів країн, які приймають участь у міжнародній торгівлі. Також потребує стимулів для того, щоб комерційні банки, які діють в якості дилерів, що торгують іноземною валютою, мали достатні її резерви для забезпечення потреб приватного сектору;

- дія механізму вирівнювання (регулювання). Ця мета потребує, щоб: окремі країни проводили економічну та фінансову політику, яка б сприяла підтриманню збалансованої міжнародної системи платежів; фінансові механізми забезпечували регулювання платіжного балансу; уряди сприяли збереженню рівноваги на ринках іноземної валюти;

- впевненість у міжнародній грошовій системі. Якщо фірми та інвестори приватного сектору будуть впевнені у тому, що уряди проводять політику, яка веде до збалансованої міжнародної системи платежів, вони будуть мати довіру до системи. Міжнародні організації, такі як МВФ, намагаються сприяти проведенню такої політики урядами. У доповнення до цього уряди здійснюють спільні зусилля для того, щоб викликати довіру до системи.

Результати аналізу стану валютного ринку України вказують на необхідність проведення докорінних змін, впровадження цілого комплексу законодавчих, нормативно-правових і інших заходів з метою вирішення актуальних проблем розвитку валютного ринку, процесів інвестування економіки країни й забезпечення інтеграції в систему світового фінансового ринку, також слід зазначити наступне: лібералізація ринку, зокрема валютного, повинна проводитися в умовах досягнутої макроекономічної стабільності, міцного валютно-фінансового положення країни, здорової і ефективно функціонуючої банківської системи. Реформи, що в цьому випадку проводяться, досягають своїх цілей, стають стимулом для розвитку зовнішньоекономічної діяльності і інтеграції національної економіки в систему світового господарства.

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНОЇ ГАЛУЗІ

Ярмак Р.М. студент 4 курсу, ЕІМ спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник к.е.н., доцент Конєва І.І.

В умовах докорінної перебудови соціальних та економічних основ господарювання в Україні значно зростає роль податків та податкової політики держави. Остання являє собою цілеспрямовану діяльність держави у сфері встановлення і справляння податків. Однією з найгостріших є проблема надмірного податкового навантаження та визначення оптимального рівня оподаткування, який би забезпечував стабільні та достатні надходження у Державний бюджет України, а, з іншого боку, не ліквідував би стимулів до активізації підприємницької діяльності та розвитку національної економіки в цілому.

В Україні постійно проводилися зміни системи оподаткування, але, на жаль, не завжди продумані, економічно обгрунтовані, та не завжди це відбувалось у комплексі з іншими нововведеннями. Характерним і дестабілізуючим фактором для України сьогодні є велика кількість податків, безсистемне надання пільг, великий податковий тягар, зміна податкового законодавства. Сьогодні податковими органами держави забезпечуються надходження близько 80 % усіх доходів державного та місцевих бюджетів. Значимими джерелами надходжень є податок на прибуток підприємств, ПДВ, прибутковий податок з громадян, акцизний податок та збори за використання природних ресурсів, плата за землю.

Думка учених стосовно значного податкового навантаження співпадає із оцінкою важкості податкового тягара в Україні аналітиками Світового банку. За їхніми підрахунками, загальне податкове навантаження, включаючи відрахування у соціальні фонди, становить приблизно 35 %. Це підтверджує, що українські підприємства та громадяни несуть податкове навантаження, адекватне країнам із значно вищими рівнями прибутків та особистих доходів відповідно. Визначимо рівень податкового навантаження на прикладі ТОВ «Горобина». (таблиця 1)

Таблиця 1- Податкове навантаження ТОВ «Горобина»

Показник	2012 рік	2014 рік	Відхилення (+,-) 2014-2012 рр
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	65377,9	78300,21	12922,31
Загальна сума сплачених податків	26507,1	35455,8	8948,7
Акцизний податок	22842	31848	9006
ПДВ	647,6	175	-472,4
податок на прибуток	123,7	160	35,9
податок на землю	88,1	101	13
податок на воду	12,3	10	-2,6
орендна плата	192,6	244	51,6
ПДФО	727,2	1024	297,1
ЄСВ	1873,6	1894	20,1
Податкове навантаження	0,41	0,45	0,04

Аналізуючи податкове навантаження на підприємство можна відмітити, що воно закономірно збільшилось. Якщо у 2012 році податкове навантаження складало 41%, то у 2014 році воно збільшилось до 45%. Таким чином, з кожних 100 гривень виручки від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг сплачує 45 гривень податків і зборів. Податкове навантаження на підприємства є наслідком податкової політики держави, якісною характеристикою будь-якої системи оподаткування (загальна, спрощена, єдиний податок). Аналіз даних з податкового навантаження за минулі роки є основою для прийняття обгрунтованих управлінських рішень. Наявність податкового поля підприємства дає змогу спрогнозувати податкове навантаження на фінансовий результат і грошові потоки при зміні умов господарської діяльності.

Таким чином, для удосконалення ринкових відносин у спиртовій і лікєро-горілочній підгалузях можна рекомендувати знизити податкове навантаження на лікєро-горілочні вироби до рівня, який би дозволяв формувати легальний ринок цієї продукції в обсягах потреби в ній країни (30-35 млн. дол на рік), завдяки чому зростуть надходження коштів до державного бюджету, споживач одержить якісну продукцію, а "тіньовий ринок" буде замінений на легальний.

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Бабак В. В., студ. 5 курсу, ЕІМ, спец. «Фінанси і кредит»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Скрипник Ю. В.

Головне завдання підприємства в умовах ринкової економіки є задоволення потреб народного господарства і громадян у його продукції, роботах і послугах з високими споживчими властивостями і якістю при мінімальних витратах, збільшення внеску в прискорення соціально-економічного розвитку України. Для здійснення свого головного завдання підприємство забезпечує збільшення прибутку. Актуальність теми полягає в тому, що прибуток – це головний показник діяльності будь-якого підприємства, тому дуже важливим є визначення факторів, що впливають на підвищення цього показника.

Головна вимога сьогодні до системи розподілу прибутку, що залишається на підприємстві, полягає в тім, що вона повинна забезпечити фінансовими ресурсами потреби розширеного відтворення на основі встановлення оптимального співвідношення між засобами, які скеровують на споживання і нагромадження.

В умовах ринкових відносин велике значення має обґрунтування співвідношень у спрямуванні прибутку на цілі виробничо-технічного розвитку, соціального розвитку, формування фінансового резерву, на виплати засновникам (власникам), дивіденди акціонерам тощо. Водночас, прибуток є джерелом сплати підприємством штрафних санкцій, здійснення відрахувань на благодійні цілі, а також його використовують для погашення кредитів, отриманих на інвестиційні цілі.

За концепцією Г.Ямборко, прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства.

Згідно з твердженнями Р.Холта, прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його матеріальної бази і продукції, усіх форм інвестування. Він служить джерелом сплати податків. Враховуючи значення прибутку, вся діяльність підприємства спрямована на те, щоб забезпечити зростання його величини або принаймні стабілізувати її на певному рівні.

Загальна величина прибутку підприємства (валовий прибуток) має і ж джерела, що і доход, тобто вона включає прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), матеріальних цінностей і майна, позареалізаційних операцій.

Прибуток як чистий дохід акціонерного товариства формується в процесі його господарської діяльності і реалізується після продажу виготовленої продукції, виконання робіт, надання послуг. Його величина залежить від підсумків роботи суспільства, ефективності використання притягнутих фінансових ресурсів. Особливістю розподілу прибутку акціонерного товариства є формування резервного фонду (і інших аналогічних за призначенням фондів – гарантійних, страхових і т. ін.), який створює суспільство. Величина резервного фонду не може бути меншою ніж 10 % та більшою ніж 25 % величини оплаченого статутного капіталу. Величину відрахувань у резервний фонд встановлюють на загальних зборах акціонерів, але вони не можуть становити більше ніж 50 % оподаткованого прибутку.

Резервний і інші фонди призначені для покриття збитків акціонерного товариства і використовуються, якщо прибутку звітного року недостатньо для виплати доходів за цінними паперами.

До витрат акціонерного товариства, пов'язаних з розвитком виробництва та тих, що фінансуються з чистого прибутку, належать витрати з випуску і поширення акцій і облігацій. Частина прибутку, призначена на нагромадження, може бути спрямована на збільшення статутного капіталу акціонерного товариства чи як внесок у статутний капітал дочірнього суспільства. Якщо це передбачено статутом, частину прибутку спрямовують для розподілу між працівниками у вигляді грошових винагород чи у вигляді акцій.

Визначення головної мети функціонування підприємства пов'язане із стратегією його управління. Найчастіше ця головна мета формулюється як досягнення певного рівня рентабельності на власний капітал і, відповідно, одержання певної маси чистого прибутку. Тому дуже важливо під час стратегічного планування врахувати усі чинники й аспекти подальшого розвитку для повного і обґрунтованого визначення величини прибутку та забезпечення певного рівня прибутковості.

Отже, для отримання максимального прибутку підприємство повинне найповніше використовувати ресурси, які є в його розпорядженні, передусім виявлений резерв для збільшення обсягу товарообігу.

Загалом можна узагальнити, що питанням формування та використання прибутку присвячена велика кількість наукових робіт сучасних дослідників. Однак, в умовах сучасної фінансової кризи, недосконалого податкового законодавства, значна кількість розроблених моделей сьогодні втрачають свою актуальність. А тому необхідно розробляти і впроваджувати нові підходи як до планування, управління формування прибутком, запроваджувати індивідуальні підходи щодо планування і управління окремими підприємствами, зокрема і формування прибутку.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Цимбал О.І., студ. 2 м курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н, доцент Шилигіна І.В.

Суттєвим фактором, що впливає на ефективність використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств є фактор ризику. Оскільки ризик у виробничому процесі, незалежно від його конкретних форм, зрештою з'являється у вигляді можливого зменшення реальної віддачі від використаних фінансових ресурсів порівняно з очікуваною, то його врахування має важливе значення в системі управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств.

Одним із найпоширеніших ризиків сільськогосподарських підприємств є недостатня забезпеченість власними фінансовими ресурсами, а другим – складна процедура отримання банківських кредитів. Відповідно це негативно впливає на ефективність виробництва сільськогосподарської продукції та спричиняє низький рівень ефективності використання капіталу підприємства через неможливість побудови оптимальної його структури.

Фінансові ризики можуть виникнути з різних внутрішніх і зовнішніх причин і досить спонтанно в процесі діяльності підприємства. Зовнішні причини формування фінансових ризиків виникають у результаті взаємовідносин підприємства з фінансовими інститутами, тобто банками, біржами, страховими компаніями тощо. До таких причин можна віднести інфляційні процеси, підвищення облікових ставок банку, зменшення вартості цінних паперів підвищення рівня конкурентної боротьби, зниження цін на світовому ринку, політичні чинники та ін. До внутрішніх причин формування фінансових ризиків можна віднести: незадовільну фінансову політику підприємства, підвищення його витрат, неефективне управління витратами, доходами і фінансовими результатами.

При забезпеченні нейтралізації фінансових ризиків суб'єкти господарювання можуть використовувати стратегію уникнення ризику та стратегію утримання ризику.

Перша стратегія передбачає розробку таких заходів внутрішнього характеру, які повністю виключають конкретний вид фінансового ризику. До них відносять:

- відмову від здійснення фінансових операцій, рівень ризику яких надмірно високий;
- відмова від продовження господарських відносин із партнерами, які систематично порушують контракти зобов'язання;
- відмова від надмірного використання у великих обсягах позикового капіталу;
- відмова від використання тимчасових вільних грошових активів у короткострокових фінансових інвестиціях.

Друга стратегія передбачає прийняття суб'єктом господарювання певної величини фінансового ризику і реалізується за рахунок сукупності спеціальних методів та фінансових технологій.

Означені методи утримання фінансових ризиків спрямовані на більш детальне вивчення проблемних питань, які в будь-який момент можуть обернутися серйозними проблемами для сільськогосподарських підприємств, а також на розробку ряду заходів для зниження рівня ризику, який виникає за певних умов.

При цьому, інструментами утримання ризику, якими підприємство може скористатись самостійно, виступають:

1) диверсифікація фінансових ризиків: переробка сільськогосподарської продукції; виробництво несільськогосподарської продукції та надання послуг; екологічно чисте виробництво сільськогосподарської продукції та здійснення діяльності зі збереження ландшафтів і виробництва добрив;

2) хеджування фінансових ризиків: опціон; форвардні і ф'ючерсні контракти; своп-контракти; варанти тощо;

3) механізм лімітування концентрації фінансових ризиків: максимальний розмір вкладення засобів у цінні папери одного емітента; максимальний період відвернення засобів у дебіторську заборгованість;

4) самострахування та страхування із залученням страхових компаній: формування резервного фонду, цільових резервних фондів; використання нерозподіленого прибутку звітного періоду; страхування фінансових ризиків із залученням страхових компаній.

Отже, в умовах жорсткої конкуренції сільськогосподарські підприємства змушені приймати рішення, пов'язані із необхідністю збільшення розмірів прибутку, проте, такі рішення підвищують і рівень фінансового ризику. Таким чином, проблема фінансових ризиків агроформувань є надзвичайно актуальною, оскільки вони призводять до повної чи часткової втрати запланованих фінансових результатів. Тому, на початковому етапі управління фінансовими ризиками їх необхідно виявити та ідентифікувати, потім здійснити детальне оцінювання загроз, і, на основі проведеного дослідження, приймати відповідні управлінські рішення щодо стратегії управління підприємством за цих умов. Ефективне та результативне управління фінансовими ризиками в коротко- та довгостроковій перспективі сприятиме недопущенню збитків підприємства, його банкрутству і наступної ліквідації.

ЕТАПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Штепа Д.О., студ. 1 курсу с.т. спец. «Фінанси» СНАУ

Науковий керівник: к.е.н., доцент, кафедри фінансів, Несветов О.О.

Подолання економічної кризи неможливе наразі без активізації інвестування, пошуку стабільних джерел фінансування цих процесів, а також сприятливого інвестиційного клімату. Світовий досвід свідчить, що правовий режим інвестиційної діяльності визначається насамперед принципами і характером взаємовідносин держави з інвесторами на національній території. Взаємовідносини суб'єктів господарювання в ринкових умовах повинні керуватися інвестиційною стратегією (політикою) держави в галузі промислового та сільськогосподарського виробництва, енергетики, транспорту, виробничої та соціальної інфраструктури.

Інвестиції можна визначити, як кошти, що заощаджуються суб'єктами господарювання на завтрашній день з метою забезпечення більшого споживати в майбутньому. Одна частина інвестицій - це споживчі блага, які не використовуються в поточному періоді, а відкладаються в запас (інвестиції на збільшення запасів), інша — ресурси, які направляються на розширення виробництва (вкладення в основні засоби, машини, обладнання). Під терміном «інвестиції» слід розуміти довгострокове вкладення капіталу в галузі економіки усередині країни і за кордоном, спрямоване на просте і розширене відтворення. У світовій практиці інвестиції поділяються на три групи: реальні (капітальні вкладення), портфельні (фінансові) та інтелектуальні (вкладення в нематеріальні активи).

Інвестиціями є усі види майнових та інтелектуальних цінностей, котрі вкладають в об'єкти підприємницької, інтелектуальної та інших видів діяльності, в наслідок якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Інвестиційна діяльність здійснюється на засадах:

- інвестування громадянами, недержавними підприємствами, господарчими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами;
- державного інвестування, що здійснюється органами влади та управління України, місцевих Рад народних депутатів за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів, позичених коштів, а також органами місцевого самоврядування, державними підприємствами і закладами за рахунок власних і залучених коштів;
- іноземного інвестування, що здійснюється громадянами, юридичними особами та країнами;
- спільного інвестування, здійснюваного громадянами та юридичними особами України і інших держав.

Розробка та реалізація інвестиційної політики підприємства охоплює такі основні етапи:

Етап 1. Формування окремих напрямів інвестиційної діяльності підприємства, які б відповідали стратегії економічного і фінансового розвитку.

Етап 2. Дослідження і аналізування ситуації на інвестиційному ринку та оцінка стану зовнішнього інвестиційного середовища.

Етап 3. Здійснення пошуку об'єкта інвестування та оцінка того, на скільки він відповідає інвестиційній політиці підприємства.

Етап 4. Забезпечення високої ефективності від вкладення інвестицій

Етап 5. Забезпечення мінімізації рівня ризиків, які пов'язані з інвестиційною діяльністю.

Етап 6. Забезпечення ліквідності інвестицій та проведення оцінки ступеню ліквідності об'єктів інвестування.

Етап 7. Визначення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів і оптимізація структури їх джерел.

Етап 8. Формування і оцінка інвестиційного портфелю підприємства - здійснення формування сукупного інвестиційного портфелю та проведення його оцінки за рівнем прибутковості, ризику та ліквідності. Сформований портфель у майбутньому розглядається як сукупність інвестиційних програм, котрі будуть реалізовуватись.

Етап 9. Забезпечення шляхів прискорення реалізації інвестиційних програм.

Для реалізації наведених вище кроків керівництво підприємства може вибрати за основу одну з таких базових інвестиційних стратегій:

- виживання - це захисна стратегія, яку використовують у разі кризи економічної діяльності підприємства;
- стабілізації - стратегія, яка спрямована на усунення нестабільності (коливання) обсягів продажу виробленої продукції (надання послуг, виконання робіт) і отримуваних доходів;
- зростання - це найефективніша стратегія, що спрямована на досягнення стабільного збільшення обсягів продажу, прибутку, капіталу).

На сучасному етапі економічного розвитку інвестиційна діяльність являє собою один з найбільш важливих аспектів функціонування бізнесової організації, підприємницької структури. Причинами, що зумовлюють необхідність інвестицій, є поновлення наявної матеріально-технічної бази, нарощування обсягів виробництва, освоєння нових видів діяльності, впровадження інновацій.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Пігуль А.В., студ. 1 курсу с.т. спец. «Фінанси і кредит» СНАУ
Науковий керівник: к.е.н., доцент, кафедри фінансів Несветов.О.О

Успішний соціально – економічний розвиток України в умовах емерджентної економіки можливий на засадах ефективного функціонування підприємств. Підвищення результативності їхньої діяльності забезпечує зростання економічного потенціалу країни і навпаки – виникнення кризових явищ на окремих підприємствах негативно відбивається на економічній системі в цілому. Основа нормального функціонування господарюючого суб'єкта – наявність достатнього об'єму фінансових ресурсів, що забезпечують можливість задоволення виникаючих потреб підприємства для поточної діяльності і розвитку.

Фінансові ресурси підприємства – це грошові доходи і надходження, які знаходяться в розпорядженні суб'єкта господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення затрат по розширеному відтворенню і економічному стимулюванню працівників [1]. В сучасних умовах ринкової економіки досить гостро постає питання щодо визначення оптимального співвідношення між позиковим та власним капіталом підприємства. Співвідношення між цими елементами капіталу визначає поняття «структура капіталу». Так під структурою капіталу розуміють – співвідношення різних джерел, власних і позикових коштів у пасиві підприємства.

Основними методами оптимізації структури капіталу є: оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності, яка передбачає використання механізму фінансового левериджу; оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості; оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків пов'язана з процесом диференційованого виробу джерел фінансування різних складових активів підприємства.

При визначенні шляхів оптимізації фінансової цільової структури капіталу доцільно дослідити особливості фінансової структури капіталу, що являють собою співвідношення власного і позикового капіталу. Це дає можливість оцінити і його майнову структуру. Раціональна структура майна підприємства є позитивним чинником зростання рівня фінансової стійкості підприємства. Аналізуючи методи управління розвитком підприємств в Україні, можна підсумувати наступне:

- в системі цілей розвитку українських підприємств переважають цілі фінансового характеру, що зумовлює домінування фінансових параметрів в оцінках їх економічного стану;
- менеджмент компаній зосереджується на вирішенні короткострокових завдань в операційній сфері, проте реалізація стратегічних настанов розвитку переважно залишається поза зоною уваги;
- більшість вітчизняних компаній не застосовують принципи проектного управління, в структурі джерел їх фінансового забезпечення переважають власні кошти ;
- в процесі підготовки заходів з розвитку підприємств недооцінюються можливості та переваги співпраці з зовнішніми професійними консультантами з управління та фінансів.

З метою підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств необхідно:

- повнота та своєчасність покриття потреби підприємства в капіталі для фінансування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;
- оптимізація інвестиційних грошових потоків з урахуванням того, що вихідний інвестиційний потік зменшує вартість підприємства, а його генерування зорієнтоване на компенсування збільшення вхідних або зменшення вихідних грошових потоків у таких періодах;
- узгодження політики управління грошовими потоками з потребами операційної діяльності підприємства, зокрема в частині управління робочим капіталом та управління прибутком;
- організація фінансових грошових потоків із метою оптимізації структури капіталу та зменшення середньозваженої вартості капіталу;
- забезпечення ефективності використання такого обмеженого ресурсу підприємства, якими є грошові кошти в його розпорядженні;
- підтримання балансу між формуванням резерву ліквідності та альтернативними можливостями використання грошових ресурсів підприємства.
- скорочення витрат підприємства, пов'язаних з організацією управління грошовими потоками;

Таким чином, від ефективної організації та правильного управління фінансовими ресурсами конкретного підприємства залежить як його фінансово-економічний стан, так і становище економіка України в цілому. Також, важливим є вибір правильного методу оптимізації структури капіталу, що дасть ефективний результат щодо використання власних та залучених коштів на підприємстві, залежно від їх співвідношення. Процес безперервного управління фінансовими ресурсами підприємств повинен здійснюватися в рамках відповідної економічної системи, що обумовлює його перебіг та дає можливість досягнути бажані результати.

СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ЗДІЙСНЕННЯ АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ В УКРАЇНІ

Пальощенко Н.М., студентка 6 курсу, факультету ЕіМ, спеціальності фінанси, магістр
Науковий керівник: к.е.н., доцент Скрипник Ю.В.

Кризова ситуація фінансового сектору, викликана швидкими темпами зростання недовіри до банківських установ, спонукала до виникнення проблем, що досить значно вплинули на здійснення ними активних операцій.

Здійснюючи активні операції, банки тим самим розширюють ресурсну базу своїх клієнтів, дають змогу збільшити їх виробництво, виробляючи товари і послуги, та максимізувати їх прибуток, що в цілому позитивно впливає на економічний та соціальний розвиток держави. Тому дослідження проблем здійснення банківськими установами активних операцій є актуальним на сьогодні та потребує постійного, всебічного та ретельного аналізу.

Якщо розглянути загальні проблеми проведення активних операцій, що притаманні майже всім банківським установам, то в останні роки банки України при здійсненні активних операцій зіткнулися з проблемою доларизації кредитних продуктів, що призвело до браку потенційно платоспроможних клієнтів, відсутність якісного заставного забезпечення, проблеми шахрайства, особливо в кризовий період.

До проблем, які виникають на макроекономічному рівні щодо здійснення активних операцій банків, необхідно віднести проблеми законодавчого та нормативного забезпечення фінансової діяльності суб'єктів бізнесу в Україні, зокрема, кредитної підтримки малих підприємств. Принциповою проблемою здійснення активних операцій є відсутність гнучкої системи гарантійних фондів з використанням коштів державного, місцевого і муніципального бюджетів, а також коштів міжнародних фінансових інститутів, що дало б змогу мобілізувати активи й ресурси на центральному і регіональному рівнях з метою забезпечення кредитів для підприємств, режиму пільгового оподаткування прибутку банків, що здійснюють активні операції у сфері бізнесу.

Фінансово-економічна криза в Україні призвела до фактичної зупинки здійснення активних операцій банків. Оптимісти впевнені, що зі зростанням фондового ринку почнеться процес стабілізації у сфері економіки, з'являться грошові ресурси.

Перспективними напрямками розвитку активних операцій банків в Україні, можна відзначити такі:

- удосконалення технологій активних операцій торгово-посередницьких підприємств та суб'єктів підприємницької діяльності;
- розширення спектра суб'єктів використання активних операцій;
- визначення пріоритетних напрямків активних операцій підприємствам;
- створення умов для розширення спектра електронних банківських технологій і електронних послуг;
- підвищення рівня надійності банківських автоматизованих систем, їх резервування;
- розвиток нових видів банківських послуг і нових сегментів фінансового ринку, орієнтованих на широке коло юридичних і фізичних осіб – клієнтів банків.

Варто зазначити, що для забезпечення стабільного економічного зростання України перспективним напрямом досліджень є насамперед питання рівня капіталізації і зміцнення довіри до банківської системи з боку вкладників та інвесторів, збільшення банківського капіталу шляхом залучення довгострокових депозитів від населення і суб'єктів господарювання та їх трансформація в кредити для реального сектору економіки.

Для зменшення впливу негативних чинників можна запропонувати такі заходи щодо підвищення ефективності здійснення активних операцій комерційними банками в Україні:

- 1) підвищення прозорості функціонування комерційних банків;
- 2) проведення заходів щодо підвищення довіри суб'єктів господарювання до банківської системи;
- 3) запровадження до переліку основних послуг банку ряд додаткових
- 4) (консультування, інформування);
- 5) Розробка комерційними банками довгострокових завдань і прогнозних результатів;
- 6) розширення і вдосконалення фінансових інструментів;
- 7) орієнтація діяльності на взаємовідносини "клієнт-банк".

Важливу роль у подальшому розвитку банківської системи відіграє розроблення ефективних форм, методів та умов підтримки стабільності національної грошової одиниці. Банківський капітал і кредитування економіки нормально функціонують за розвиненої та стабільної грошової системи.

РОЛЬ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Левченко І.А., 1 м курс, факультет ЕіМ, спеціальність «ФіК»

Науковий керівник: ст.викл.Соколенко Л.Ф.

Неодмінною складовою переходу України до ринкових відносин є створення нових підприємницьких структур та приватизація підприємств. Цей перехід зумовив еволюцію відносин власності і типів суб'єктів господарювання в напрямку забезпечення їх розмаїття. Процеси ринкових перетворень привернули суттєву увагу до дослідження теоретичних та практичних проблем подальшого розвитку та підвищення ефективності функціонування підприємств як державного, так і приватного сектора економіки України.

Важливу роль у забезпеченні ефективних форм господарювання на вітчизняних підприємствах відіграє аналіз фінансового стану підприємств, який відповідає за відбір, оцінку та інтерпретацію фінансових, економічних та інших даних, що впливають на процес прийняття інвестиційних та фінансових рішень.

Неодмінною складовою переходу України до ринкових відносин є створення нових підприємницьких структур та приватизація підприємств. Цей перехід зумовив еволюцію відносин власності і типів суб'єктів господарювання в напрямку забезпечення їх розмаїття. Процеси ринкових перетворень привернули суттєву увагу до дослідження теоретичних та практичних проблем подальшого розвитку та підвищення ефективності функціонування підприємств як державного, так і приватного сектора економіки України. Важливу роль у забезпеченні ефективних форм господарювання на вітчизняних підприємствах відіграє аналіз фінансового стану підприємств, який відповідає за відбір, оцінку та інтерпретацію фінансових, економічних та інших даних, що впливають на процес прийняття інвестиційних та фінансових рішень.

Неодмінною складовою переходу України до ринкових відносин є створення нових підприємницьких структур та приватизація підприємств. Цей перехід зумовив еволюцію відносин власності і типів суб'єктів господарювання в напрямку забезпечення їх розмаїття. Процеси ринкових перетворень привернули суттєву увагу до дослідження теоретичних та практичних проблем подальшого розвитку та підвищення ефективності функціонування підприємств як державного, так і приватного сектора економіки України.

Важливу роль у забезпеченні ефективних форм господарювання на вітчизняних підприємствах відіграє аналіз фінансового стану підприємств, який відповідає за відбір, оцінку та інтерпретацію фінансових, економічних та інших даних, що впливають на процес прийняття інвестиційних та фінансових рішень. Як раціонально організувати фінансову діяльність підприємства для його подальшого розвитку? Яким чином можна покращити управління фінансовими ресурсами? Яким чином визначити показники фінансово-господарської діяльності, що забезпечують стійкий фінансовий стан підприємства? На ці та інші важливі питання дає відповідь об'єктивний аналіз фінансового стану підприємства, який дозволяє найбільш раціонально розподілити матеріальні, трудові і фінансові ресурси.

Економічний аналіз фінансового стану підприємства використовує весь комплекс доступної інформації, носить оперативний характер і цілком підпорядкований волі керівництва підприємством. Тільки такий аналіз дає можливість реально оцінити стан справ на підприємстві, досліджувати структуру собівартості не тільки усієї випущеної і реалізованої продукції, але й собівартості окремих її видів, склад комерційних і управлінських витрат, дозволяє з особливою точністю вивчити характер відповідальності посадових осіб за дотриманням розділів бізнес-плану.

Отже, фінансовий стан – найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства. Він відображає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал в діловому співробітництві, оцінює в якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів за фінансовими та іншими відносинами.

Без аналізу фінансового стану сьогодні стає неможливим функціонування будь-якого суб'єкта економічної діяльності, включаючи й тих, що з певних причин не переслідують мету максимізації прибутків. Якщо ефективність господарювання є добровільною справою агента економічної діяльності, то фінансова звітність – обов'язковою: навіть дрібні приватні підприємства зобов'язані аналізувати свою фінансову діяльність, на основі якої вони будують звітність перед органами Державної податкової адміністрації.

Стійке фінансове становище формується в процесі всієї виробничо-господарської або комерційної діяльності підприємства. Однак партнерів та акціонерів підприємства цікавить не процес, а результат, тобто саме показники фінансового стану за звітний період, які можна визначити на основі офіційної фінансової звітності. Стійка діяльність підприємства залежить як від обґрунтованості стратегії розвитку, маркетингової політики, від ефективного використання всіх існуючих в його розпорядженні ресурсів, так і від зовнішніх умов, до числа яких відносять податкову, кредитну, цінову політику держави та ринкову кон'юнктуру.

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Аксьонов В.С., студ.6 курсу ФЕІМ, спец. «Фінанси і кредит», магістр
Науковий керівник:к.е.н., доцент Конєва І.І.

На сьогоднішній день збитковість банківської системи, стихійний відтік депозитів з банків, зниження рівня довіри до банківських установ – ось ключові параметри, які характеризують ситуацію, що склалася на сьогодні в банківському секторі. Вона стала відображенням непродуманої, надліберальної політики Національного банку України щодо комерційних банків, а також відсутності ефективного контролю.

Кількість банків, які оголошені неплатоспроможними, на сьогодні, продовжує зростати. Протягом цього року їх кількість зросла більш як на двадцять, а збиток банківської системи за серпень 2015 року перевищив 3,3 млрд. грн. На фінансовий результат продовжує впливати діяльність саме цих банків. Сукупні збитки банків за січень-серпень цього року склали понад 5,3млрд.грн.

На дану ситуацію вплинули два основних чинники:зростання кількості неплатоспроможних банків;збільшення відрахування у резерви (збільшення відрахувань до резерву в порівнянні з попереднім місяцем відразу на 48,3%, або на 3,4 млрд грн.).

Значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії у східному регіоні та анексія АР Крим, недостатній рівень корпоративного управління зумовили погіршення якості кредитного портфелю банків. Унаслідок зростання рівня негативно класифікованої заборгованості банки змушені були створювати значні резерви за активними операціями, що неминуче негативно вплинуло на рівень капіталізації банківських установ.

За рік банки здійснили відрахувань у резерви на суму 103 млрд. гривень.Це стало визначальним чинником повернення банківської системи до збитковості –за 2014 рік збитки банківського сектору склали майже 53 млрд. грн

Одним з ефективних методів посилення контролю за діяльністю банків є стрес-тестування, що за сукупністю критеріїв дозволяє визначити фінансову стійкість банків до несприятливих умов. На сьогодні, лише 9 із 37 великих банків (на них припадає близько 80% всіх активів банківської системи) успішно пройшли стрес-тестування НБУ. Це в свою чергу засвідчило необхідність докапіталізації банків, брак ліквідності і в цілому підтвердило дієвість даного методу контролю банків для визначення серед них проблемних. Внутрішня корисність такого методу для банків проявляється у тому, що партнери краще розуміють реальний фінансовий стан своїх банків і їхню здатність протистояти ризикам під час екстремальних, але вірогідних сценаріїв.

Результати стрес-тестування частини банківських структур спровокували запровадження такого контрольного органу як інститут кураторства. Введення даного органу передбачає, що у кожен банк, який отримав стабілізаційний кредит або кредити на підтримку ліквідності (крім короткострокових кредитів отриманих під заставу високоліквідних державних цінних паперів через механізм щоденних тендерів) призначено куратора. Таке рішення було прийнято з метою посилення контролю за належним використанням коштів рефінансування.

Введення такого посилюючого контролю несе в собі значні користі, адже багато банків, до недавнього часу, декларували фіктивну збитковість, аби отримувати в НБУ рефінансування. Проте, як правило, рефінансовану гривню банкіри використовували не на оздоровлення своїх банківських структур, а для спекуляцій на валютному ринку, і в результаті підживлення попиту на іноземну валюту, впливали на девальвацію гривні. З введенням кураторів у банки вирішиться проблема спекуляцій на рефінансуванні.

Введення інституту кураторства банків на постійній основі є корисне не тільки з точки зору боротьби з можливими махінаціями з рефінансуванням, а й з необхідності оперативного реагування на проблему різкого відтоку депозитів. Адже відтік депозитів на сьогодні склав понад 30% усіх депозитів.

Проте, посилення контрольних процедур крім позитивних сторін несе в собі і загрози, серед яких можна назвати зникнення прошарку дрібних вузькоспеціалізованих банків, які не зможуть привести показники діяльності у відповідність з підвищеними нормативами капіталу і ліквідності, а також конкурувати з великими банками.

Загалом, основними напрямками посилення банківського контролю повинні стати такі процедури:

- контроль щодо надання рефінансування і використання коштів;
- контроль щодо достовірності фінансової звітності банку;
- контроль реалізації стратегії банку.

Отже, вирішенням ключових проблем банківського сектору повинна стати зміна курсу дій основного регулятора банківського сектору в бік посилення контрольних процедур щодо комерційних банків, загалом передбачувана, послідовна і зрозуміла політика НБУ, а також забезпечення рівних умов для усіх учасників ринку, незалежно від їх розміру і виключення ризику недобросовісної конкуренції між банками.

РОЛЬ БІРЖОВОГО РИНКУ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Бублик Т.І., студент ФЕІМ 3-го курсу, спец. «Фінанси»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Конєва І.І.

У більшості країн світу рівень розвитку індустрії цінних паперів розглядається як індикатор зрілості ринкових стосунків. Якщо говорити про українську індустрію цінних паперів, то слід визнати, що вона за своїми інституційними і функціональними характеристиками в неповній мірі відповідає світовим тенденціям розвитку.

Фактично відсутня стратегія розвитку ринку цінних паперів, не говорячи вже посткризову стратегію і про оцінку чинників, що визначають формування повноцінної структури ринку. Це, у свою чергу, уповільнює інвестиційні процеси і стримує розвиток реального сектора вітчизняної економіки, не сприяє його кооперації і інтеграції до світової спільноти.

Сучасний розвиток підприємництва в Україні, підвищення прозорості й цивілізованості при формуванні відносин власності зумовлюють актуальність упровадження ефективних методів залучення капіталу корпоративними підприємствами. Проаналізувавши сучасний стан корпоративного сектору економіки слід зазначити, що більшість компаній мають наміри розмістити свої цінні папери на одній або навіть на декількох біржах, що пов'язане з беззаперечними економічними перевагами, а саме:

- покращенням іміджу та отримання статусу публічної компанії;
- підтвердженням якості корпоративного управління та рівня інформаційної прозорості емітента;
- можливістю залучення значного обсягу фінансових ресурсів для подальшого розвитку компанії;
- розширенням кола інвесторів;
- підвищенням капіталізації компанії;
- зниженню вартості запозичень;
- можливістю подальшого залучення коштів на світовому ринку капіталів.

Функціональне забезпечення обігу корпоративних цінних паперів на організованому фондовому ринку передбачено певними правилами визначення відповідності фінансово-економічним характеристикам емітента цінних паперів, що пов'язане з проходження процедури лістингу на біржах.

Для інвесторів цінні папери компанії, що знаходяться в біржовому обігу, є надійним, високоліквідними фінансовими інструментами. В діяльності інституційних інвесторів, таких як недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, інститути спільного інвестування, законодавством визначена норма за якою є пріоритетною структура активів яка складається з цінних паперів, що мають урядові гарантії або пройшли лістинг і мають обіг на провідних організованих площадках. Банківська система та приватні іноземні інвестори при виборі емітентів для інвестицій також надають перевагу лістинговим цінним паперам через ліквідність, можливість повноцінного доступу до фінансової інформації підприємства, престижність і інформаційну відкритість процесів господарської діяльності.

На сьогоднішній день на вітчизняному ринку цінних паперів накопичились проблеми, які потребують їх негайного розв'язання, а саме:

- низька ліквідність біржового ринку (до цього часу питома вага біржового ринку в загальному обсязі операцій з цінними паперами не перевищує 5 %);
- нерозвиненість сектору інституційного інвестування та механізмів ринку (боргові інструменти, венчурні фонди, торгівля деривативами);
- вузький спектр фінансових інструментів фінансування, в першу чергу за операціями з фізичними особами та новітнє (ринкове) функціонування державних цінних паперів (ОВДП), муніципальних та корпоративних цінних паперів;
- нерозвинутість біржової торгівлі, низький рівень сучасних технологій біржової торгівлі;
- низькі стандарти та ефективність корпоративного управління;
- відсутність лояльних до інвесторів стандартів корпоративного управління, насамперед стосовно дивідендної політики;
- дестабілізаційна ситуація на валютному ринку.

Досить відчутними є вимоги щодо фінансового стану підприємства, що обмежують можливості малих та середніх підприємств здійснити внесення цінних паперів до біржових списків.

Таким чином, незважаючи на існуючі недоліки функціонування організованого фондового ринку, розміщення в біржових списках цінних паперів підприємствами надає безперечні переваги, щодо підвищення капіталізації підприємства та залучення менш затратних в обслуговуванні фінансових ресурсів.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Гостєв Є.С. студ. 1 ст курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Геєнко М. М.

Розвиток банківської системи в умовах нестабільності економіки потребує забезпечення ефективного функціонування основних інституцій. Стратегічний підхід до управління та планування банківською діяльністю дає змогу зберегти або покращити позиції банку на фінансовому ринку, досягти визначених цілей, уникнути фінансових, у тому числі банківських ризиків, привести у відповідність основні показники діяльності.

Разом з тим, ліквідність є одним із ключових понять у банківській діяльності, основою характеристик надійності та стійкості банківських інститутів. Не відносячи до основних цілей банківської діяльності, наприклад, отримання прибутку, організація інвестицій в тій чи іншій галузі економіки, організація та розвиток системи розрахунків, проблеми управління ліквідністю посідають важливе місце у діяльності банків, оскільки підтримання належного рівня їх ліквідності дає змогу постійно залишатися платоспроможним, створюючи цим достатні умови для досягнення основних цілей банківської діяльності та стійкого розвитку національної економіки.

Розвиток економічних відносин у світі за останні десятиліття зумовив ускладнення фінансової системи і, як наслідок, банківської діяльності. Такі тенденції не могли не вплинути на проблеми управління банківською ліквідністю. Внаслідок цього на кожному етапі розвитку стали динамічно змінюватись не тільки завдання та заходи управління ліквідністю, а й економічна суть самого поняття ліквідність.

Таким чином, визначення ліквідності банку, який діє на сучасних фінансових ринках, має передбачати: здатність активів перетворюватися в засоби платежу; здатність банку розраховуватись за свої зобов'язання у будь-який момент; здатність банку залучати додаткові ліквідні кошти на фінансових ринках.

Отже, ліквідність слід розуміти, як здатність банку своєчасно та з мінімальними витратами виконувати вимоги щодо виплати за своїми зобов'язаннями та бути готовим задовольнити потреби в кредиті клієнтів банку.

З врахування цього в світовій банківській теорії та практиці ліквідність розуміють як запас, або потік. Так, ліквідність як запас дає змогу визначити рівень можливості банку виконати свої зобов'язання перед клієнтами на певну дату шляхом зміни структури активів на користь їх високоліквідних статей за рахунок невикористаних резервів, які є в цій сфері. Вона передбачає наявність у балансі банку певної кількості активів, які можуть бути спрямовані на погашення зобов'язань банку перед клієнтами. Таким чином, ліквідність-запас характеризує ліквідність банку на певний момент і відображає наявність ресурсів для задоволення зобов'язань на даний момент. Разом із цим, такий показник недостатньо повно відображає реальну суть ліквідності, яка є доволі динамічною і змінною. Це, зокрема, виявляється у ситуації, коли банк володіє достатнім рівнем ліквідних активів для підтримання миттєвої та поточної ліквідності, але з часом з огляду на перевищення вхідного потоку зобов'язань над потоком трансформації вкладень у ліквідні активи втрачає здатність відповідати за зобов'язаннями. Щоб заперечити цьому і протидіяти втраті ліквідності в майбутньому, було розроблено прогресивний і комплексний підхід до характеристики ліквідності – визначення ліквідність як потік.

Ліквідність як потік аналізується з точки зору динаміки, що передбачає оцінювання здатності банку впродовж певного періоду змінювати несприятливий рівень ліквідності або запобігати погіршенню досягнутого, об'єктивно необхідного рівня ліквідності (зберігати його) шляхом ефективного управління відповідними статтями активів та пасивів, залученням додаткових коштів, підвищення фінансової стійкості через збільшення доходів. Ліквідність-потік відображає стан ліквідності запасу в майбутньому, тобто дає змогу визначити її прогностичні значення і динамічні зміни з врахуванням впливу вхідних і вихідних грошових потоків, які утворилися при придбанні банком нових зобов'язань і вимог, а також здатності банку змінювати структуру пасивів та активів. Прогнозування здійснюється на короткотермінову перспективу (від одного до трьох місяців) і характеризує поточну або короткотермінову ліквідність банку.

На нашу думку, для комплексної оцінки ліквідності банку потрібно в сукупності розглядати поточну ліквідність балансу банку (запас) й перспективну ліквідність (потік).

Ми вважаємо, що серед зазначених трактувань ліквідності найбільш правомірним є підхід до ліквідності як ринкового об'єкта (товару, фінансового активу, грошей), господарюючого суб'єкта (кредитної організації) та ринку (товарного, грошового, кредитного). Якщо ліквідність об'єкта розглядати як здатність реалізуватися з мінімальними витратами і в необхідний момент, то ліквідність суб'єкта, як правило, визначають з двох точок зору. З одного боку, акцентується увага на ліквідності його активів, з іншого – на можливості виконання зобов'язань. Ліквідність ринку розглядається з позиції його місткості, амортизації, зміни в попиті та пропозиції без відповідного значного коливання цін.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Білозор Н. С. студ. 5 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Геєнко М. М.

Інвестиційна привабливість є інтегральною характеристикою окремих підприємств – об'єктів майбутнього інвестування – з позицій перспективності їх розвитку, розширення параметрів виробництва і збуту продукції, зміцнення позиції на ринку, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості, що в цілому може забезпечити відповідний рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Тому одним із найважливіших завдань, які стоять перед кожним з них зокрема та перед економікою країни в цілому є підвищення рівня інвестиційної привабливості.

Особливої гостроти проблема підвищення інвестиційної привабливості набуває в сільському господарстві, яке значно відстало в технічному та технологічному розвитку, має низку особливостей, що зумовлюють необхідність прискорення інвестиційних процесів: незадовільний стан матеріально-технічної бази, її невідповідність рівню науково-технічного прогресу, нестабільність ринку агропродовольчої продукції, фінансові проблеми підприємств, низька рентабельність виробництва та окупність інвестицій. Більшість підприємств агропромислового комплексу залишаються економічно відсталими через низькі закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію, несформовану ринкову інфраструктуру, високі процентні ставки за кредити, недостатню державну підтримку сільськогосподарських виробників. Серйозним бар'єром для інвесторів, які бажають вкладати кошти в аграрний сектор, є недосконале вітчизняне законодавство.

У сучасній практиці господарювання застосовується багатоаспектний підхід до аналізу й оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. Загальний економічний та фінансовий стан досліджуваного підприємства у визначенні його інвестиційної привабливості має відображатися рядом показників.

Основними методами визначення інвестиційної привабливості підприємства є загалом інтегральна оцінка інвестиційної привабливості. Сутність даної методики полягає у проведенні аналізу за такими етапами, як оцінка фінансового стану об'єкта інвестування; визначення вагомості групових та одиничних показників на основі експертних оцінок; визначення частки розмаху варіаційної множини; визначення ранжированого значення за кожним показником; розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості.

Дана методика має свої недоліки, зокрема у тому, що не враховує міжгалузеву специфіку діяльності підприємств. Фінансовий аналіз оцінки інвестиційної привабливості підприємства за даною методикою є досить громістким, оскільки передбачає розрахунок понад сорока показників за напрямками господарської діяльності підприємства.

Також розрізняють такі методи як внутрішня норма рентабельності, метод періоду повернення вкладання інвестицій, балансова норма рентабельності, індекс прибутковості, метод чистої сьогоdnішньої вартості. На заході досить розповсюдженим є метод рейтингової оцінки. Майже всі методи передбачають розрахунок коефіцієнта ліквідності, коефіцієнта використання ресурсів, коефіцієнта частки позикових засобів, коефіцієнта прибутковості.

Одним із основних показників при аналізі інвестиційної привабливості є прибуток, який є основним джерелом формування фінансових ресурсів та накопичення капіталу, укріплення фінансових та ринкових позицій суб'єкта господарювання, захисним механізмом від можливості банкрутства. Даний показник відіграє велику роль при проведенні аналізу діяльності підприємства, зокрема аналізу інвестиційної привабливості. Інвестори намагаються працювати на вітчизняному ринку переважно в тих галузях, де сконцентровано найменше ризиків та гарантовані прибутки.

Рівень інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства в Україні саме в умовах економічної кризи значною мірою визначається навіть не так самим конкретним підприємством, як рівнем загальної сприятливості інвестиційного клімату в країні та інвестиційною привабливістю сільського господарства.

Загалом рівень інвестиційної привабливості сільського господарства інвесторів в умовах кризової ситуації залежить від двох основних чинників: дешевизни робочої сили й можливості експортувати продукцію цієї галузі чи просто вивозити її за кордон з метою реалізації на зовнішніх ринках.

Отже, можна зробити висновок, що оцінка інвестиційної привабливості підприємства є дуже важливим аспектом діяльності кожного суб'єкта господарювання, оскільки інвестиційно привабливе підприємство має значний потенціал. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства відкриває нові можливості диверсифікації для вітчизняних та іноземних інвесторів, підвищує гарантію вкладення коштів іноземних інвесторів в інвестиційні проекти. Впровадження комплексної програми інвестування в конкурентоспроможні галузі стимулюватиме перехід на якісно новий інноваційний тип розвитку.

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ БАНКУ

Ряболус В.В. студ. 5 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Геенко М.Н.

Для банків, які для будь-яких підприємницьких структур, властива ризикованість приздійсненні активних операцій. Відомо, що найприбутковішими для банків є операції, які пов'язані з високим рівнем ризику. До таких операцій належать кредитні операції банків. Оскільки надання кредитів – основне джерело прибутку для банку, а їх неповернення завдає банку великих збитків, кредитні ризики є визначальними у діяльності банків.

Проблема сутності кредитного ризику та управління ним сьогодні є найактуальнішою для кредиторів різних рівнів, а особливо для фінансових установ. Під час визначення умов кредитного договору, і далі безпосередньо впродовж терміну його дії постає питання про вибір методів зниження ризиків, в тому числі кредитного. Ефективне управління рівнем ризику повинно включати ряд етапів, починаючи з виявлення факторів і закінчуючи постійним моніторингом ризику. Це питання не одноразове, тому що моніторинг ризику треба проводити регулярно, безперервно, постійно уточнюючи рівень ризику.

Кредитний ризик є невід'ємною частиною системи банківських ризиків, яка має спеціальну стратегію зі своїми взаємозв'язками, властивостями, ознаками і відносинами. Отже для того щоб визначитися з напрямками управління кредитним ризиком спочатку необхідно остаточно визначитися з поняттям кредитного ризику. Його визначень в економічній літературі чимало. Так П. Роуз надає таке визначення: кредитний ризик – це ймовірність того, що вартість частки активів банка, особливо кредитів, зменшиться або зведеться до нуля. За визначенням Шевченко Р. І. кредитний ризик – це ризик несплати в установлений строк основного боргу і процентів по позичках, що належать кредитору. Примостка Л. О. зазначає, що кредитний ризик визначається ймовірністю того, що позичальник не зможе виконати свої зобов'язання згідно з кредитною угодою.

Система управління кредитним ризиком повинна відповідати певним вимогам. Серед них:

- цілісність. Система управління повинна бути цілісною, оскільки порушення цілісності може призвести до зміни зв'язків між частинами системи та механізму її функціонування;
- стійкість. Система управління повинна зберігати свої властивості при дії зовнішніх та внутрішніх чинників;
- цілеспрямованість. Цілеспрямованість передбачає розробку цілей та завдань, шляхи їх досягнення;
- гнучкість. Гнучкість означає здатність та готовність до змін в результаті виникнення нових завдань;
- одноманітність. Одноманітність передбачає підпорядкованість всіх елементів принципам побудови та функціонування;
- оперативність. Система повинна бути оперативною для того, щоб за період прийняття та виконання рішень не настали зміни, при яких реалізація прийнятих рішень не доцільна;
- надійність. Система повинна функціонувати постійно і безперебійно;
- оптимальність. Оптимальність системи управління характеризується встановленням між її елементами раціональних зв'язків на всіх рівнях;
- економічність. Економічність передбачає отримання необхідного результату при мінімальних затратах.

Слід зазначити, що система управління кредитним ризиком не лише дозволяє банкам забезпечувати прибутковість та ефективність кредитної операції, а й сприяє виконанню банківським кредитом своєї ролі у сфері грошового обігу. Видані і неповернені в зазначений термін кредити збільшують грошову масу в країні, сприяють інфляційним процесам.

Система управління кредитним ризиком включає:

- об'єкт (індивідуальний кредитний ризик, портфельний кредитний ризик);
- суб'єкти, (загальні збори акціонерів (учасників), кредитний комітет, комітет кредитного нагляду, служба ризик-менеджменту, співробітники кредитних підрозділів);
- інструменти (планування, регулювання, аналіз, контроль)
- підсистеми забезпечення (нормативна, інформаційна, технологічна, кадрова)

Кредитний ризик є основним об'єктом управління для банків. При цьому всі види кредитного ризику мають окремий механізм управління.

Отже банки повинні використовувати різноманітні форми організації контролю, методи звірки кредитів, структуру підрозділів залежно від специфіки діяльності та клієнтів, потреб і можливостей, особливостей ринку та конкретної ситуації. Однак існують загальні принципи та правила, яких повинен дотримуватися менеджмент кожного банку, формуючи організаційну структуру процесу кредитування.

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Сторожук А.Г., студ. 5 курсу ЕІМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Гузенко Т.С.

Банківська діяльність – це особливий вид підприємницької діяльності, пов'язаний з рухом позичкових капіталів, їх мобілізацією та розподілом. Банки виконують наступні важливі функції:

- посередництво в наданні кредиту між грошовими та функціонуючими капіталістами;
- посередництво у платежах;
- мобілізація грошових доходів та збережень й перетворення їх у капітал;
- створення кредитних знарядь обігу.

Виконуючи перераховані функції, банки сприяють розширеному відтворенню шляхом:

- надання позичок в розпорядження підприємців, використовуючи їх для розширення підприємств;
- мобілізація грошових збережень і частини особисто споживаних доходів і перетворення їх у додатковий капітал.

У 2014 році Україна пережила безпрецедентне поєднання політичної, фінансово-економічної та банківської криз. Конфлікт на сході України разом із накопиченими у попередні роки макроекономічними дисбалансами зруйнували макрофінансову стабільність держави. Дії Національного банку у цей складний період були радикальними і системними, цілком відповідали викликам важкої кризи. Сучасний стан банківської системи України, залишає бажати кращого, існує багато невирішених проблем, які потребують негайної реакції з боку влади. На разі Україну порівнюють з найбіднішими країнами світу, після чергового падіння гривні мінімальна зарплата становила 43 долари, що на 4 долари менше ніж у бідних Бангладеші, Гані та Замбії.

НБУ опублікував документ «Банківська система 2015: виклики та перспективи», який дає можливість зрозуміти офіційну позицію регулятора відносно проблем сектору, а головне пріоритетність поставлених задач.

Головні проблеми банківської системи, на думку НБУ це:

- значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії східному регіоні та анексія АР Крим, недостатній рівень корпоративного управління зумовили погіршення якості кредитного портфелю банків.
- низький рівень капіталізації банківських установ.
- високі збитки банківського сектору, що склали майже 53 млрд. грн.
- невирішені питання, зокрема у податковій сфері, процесі реформування судової системи України та боротьби з корупцією.
- зростання валютних ризиків як потенційна загроза стійкості банківської системи.

викривлення окремими банками статистичної звітності, що ускладнює можливості оцінки реальних масштабів кредитування банками пов'язаних осіб

Станом на 01 квітня 2015 року ліцензію Національного банку України мали 148 банківських установ (в т.ч. 46 банків з іноземним капіталом). Зважаючи на несприятливу економіко-політичну ситуацію в країні та подальше виведення Нацбанком з ринку неплатоспроможних банків (в т.ч. що порушували законодавство з питань легалізації та відмивання коштів злочинним шляхом та фінансування тероризму), кількість банківських установ протягом I кварталу 2015 року суттєво зменшилась. Так, протягом січня-травня поточного року кількість банківських установ, що були визнані неплатоспроможними складає 15

За підсумками I кварталу 2015 року фінансовий результат банківської системи України був від'ємним та становив (-) 80 892 млн. грн. Від'ємний фінансовий результат банківської системи України за підсумками I кварталу 2015 року зумовлений в першу чергу погіршенням якості активів банків, що, в свою чергу, зумовлює необхідність подальшого доформування резервів. Враховуючи значну питому вагу валютних кредитів в клієнтському кредитному портфелі та деяке погіршення якості обслуговування позичальниками кредитів (в т.ч., що були надані позичальникам в Донецькій та Луганській областях), цілком ймовірно, що банки будуть вимушені доформовувати резерви, що, в свою чергу, негативно впливатиме як на показники доходності, так і на рівень капіталізації банківської системи України

До числа збанкрутілих, можна віднести "Надра банк", нагадаємо, 5 лютого 2015 року НБУ визнав Надра Банк неплатоспроможним і призначив тимчасову адміністрацію Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Основною причиною такого рішення стала недокапіталізація банку відповідно до вимог стрес-тестування і неприведення діяльності у відповідність до вимог законодавства

За результатами I кварталу 2015 року кількість платоспроможних збиткових банків налічувала 45 установ зі 133 платоспроможних банківських установ, які подали звітність до НБУ. Найбільш збитковим є УКРЕКСІМБАНК -4534,18 млн. грн

Найбільш прибутковим банком за результатами I кварталу 2015 року був СІТІБАНК (337,04 млн. грн.). Друге та третє місця належать УНІКОМБАНКУ (115,6 млн. грн.) та КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНКУ (92,23 млн. грн.)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Воробйов В.Г., студ. 4 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Скрипник Ю.В.

Перехід України до ринкових умов ведення господарства зумовив появу ряду проблем в економічній системі та діяльності суб'єктів підприємництва, які раніше не існували. Такими проблемами були фінансова нестабільність, кризові явища, банкрутство підприємств їх можна віднести до постійних супутників ринкової економіки.

Проблеми економічної безпеки підприємства та фінансової безпеки як її складової зокрема останнім часом набули великого значення. Фінансову безпеку підприємства в науковій літературі розглядають як складову економічної безпеки. Фінансова безпека підприємства це складне поняття, тому точки зору щодо його сутності розходяться. Горячева К. вважає, що «фінансова безпека – це такий фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до зовнішніх та внутрішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів, цілей та задач достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток усієї фінансової системи». За думкою Папехіна Р.С. «сутність фінансової безпеки підприємства, на думку автора, полягає в здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей загальної корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного середовища». Основні аспекти теорії економічної безпеки та фінансової безпеки як її складової зокрема, а також фінансової рівноваги та стійкості знайшли відображення в наукових працях вітчизняних та зарубіжних науковців а саме: О.В. Ареф'євої, О.І Барановського, І. Бланка, К.С. Горячевої, Т.Ю. Загорельської, М.М. Єрмошенка, С.М. Ілляшенка, Н.В. Куркіна, В.В. Шликова, В. Яковлева, П.І. Орлова та ін.

Вирішенням цих та ряду інших проблем допоможе забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Фінансова безпека набуває великого значення тому, що підприємство може збанкрутувати, якщо його фінансово-економічний стан незадовільний. А відповідно, рівень економічної безпеки підприємства має враховувати оцінку свого фінансово-економічного стану. Система фінансової безпеки суб'єктів підприємництва має поєднувати надбання сучасної економічної науки та діяти постійно. а не за фактом настання кризи. Інакше кажучи, суб'єкти підприємництва мають заздалегідь прогнозувати розвиток кризових явищ, забезпечуючи власну ефективну діяльність. Це передбачає: моніторинг фінансового стану організації та зовнішніх факторів з метою раннього виявлення ознак її кризового розвитку, визначення масштабів кризового стану, дослідження основних факторів, що зумовлюють її кризовий розвиток, створення і реалізацію заходів щодо запобігання кризам і банкрутству, контролю за виконанням заходів з формування фінансової безпеки й оцінювання отриманих результатів шляхом використання фінансового інструментарію. Упровадження такої системи створить дієвий інструмент щодо запобігання кризам, забезпечення стабільної та ефективної фінансової діяльності.

Отже, спираючись на визначення фінансової безпеки, що пропонуються науковцями, можемо виділити ключові риси фінансової безпеки суб'єктів підприємництва:

- забезпечує рівноважний і стійкий фінансовий стан;
- сприяє ефективній діяльності суб'єкта підприємництва;
- дає змогу на ранніх стадіях визначити проблемні місця в діяльності організації;
- нейтралізує кризи та запобігає банкрутству.

На сьогодні питання методології формування фінансової безпеки суб'єктів підприємництва сфери матеріального виробництва. на відміну, скажімо, від фінансової безпеки банків, страхових компаній та інших суто фінансових інституцій, є недостатньо розробленими водночас очевидним є факт, що саме реальний сектор економіки був і залишається основою економіки України, а отже, рівень фінансової безпеки є прямим наслідком стану економіки країни. Необхідно більше уваги приділяти питанням упровадження механізмів забезпечення фінансової безпеки саме на рівні суб'єктів підприємництва сфери матеріального виробництва, що пов'язано зі значною кількістю ризиків і нестабільністю як внутрішнього, так і зовнішнього їх середовища, а також загрозами поглинання, зокрема, через процедури банкрутства. Забезпечення стійкого зростання підприємництва. стабільності результатів їх діяльності, досягнення цілей, що відповідають інтересам власників і суспільства в цілому, неможливі без розробки й проведення са- мостійної стратегії, що в сучасній економіці визначається наявністю ефективної системи його фінансової безпеки. Саме стан фінансів господарюючих суб'єктів багато в чому зумовлює ефективність їх діяльності в ринковій економіці, що і приводить до необхідності розгляду проблем забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Таким чином, фінансова безпека є однією з найважливіших складових системи економічної безпеки суб'єктів підприємництва, оскільки саме фінансова складова є основою в сучасній економіці, як на макро-, так і на мікрорівні, саме через грошові потоки організації та їх управління здійснюється вплив на більшість економічної системи підприємства.

ІННОВАЦІЇ В СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО

Кулик О.О., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджменту»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Терещенко С.І.

Інноваційна діяльність є важливою складовою прискорення розвитку сільського господарства. Саме в агропродовольчій сфері, на відміну від інших сфер, розвиток інновацій відбувається більш повільно, що вимагає особливої уваги. Інноваційні процеси у сільському господарстві мають певні особливості, пов'язані із його специфікою, а саме: наявністю живих організмів, сезонністю та підвищеними ризиками тощо.

Проблемним питанням управління інноваційною діяльністю та організаційно-економічного механізму ведення сільськогосподарського виробництва в аграрних підприємствах присвячені праці відомих вчених-економістів, зокрема: Амбросова В., Дем'яненко М., Курцева І., Ніконова Г., Саблука П. та інших. Однак, не всі питання стосовно співпраці науки та аграрної сфери в повній мірі залишаються дослідженими.

Всі інновації поділяються на: технічні, організаційні, економічні, соціальні та юридичні. Між окремими видами інноваційних процесів існує порівняно тісний взаємозв'язок. Ефективні технічні, організаційні та економічні нововведення неодмінно призводять до помітних позитивних змін у соціальних процесах на підприємствах, а все зростаюча актуалізація нагальних завдань соціального характеру ініціює їх розв'язання за допомогою нових організаційно-технічних і економічних рішень. Найбільший за наслідками безпосередній вплив на ефективність діяльності підприємства справляють технічні і організаційні нововведення. Інші нововведення впливають на виробництво опосередковано (через ефективність нових технічних і організаційних рішень). Чим цілеспрямованіше і ефективніше використовуються новітні досягнення науки і техніки, що є першоджерелами розвитку продуктивних сил, тим успішніше вирішуються кінцеві і пріоритетні соціальні завдання життєдіяльності суспільства.

Упродовж 2012-2014 рр., згідно проведених обстежень Державною службою статистики України, кількість підприємств, що займалися лише технологічними інноваціями склала 5,0 %, лише організаційними та маркетинговими інноваціями (нетехнологічними інноваціями) - 10,4 % та технологічними і нетехнологічними інноваціям - 5,0 %. Слід зазначити, що існує прямий зв'язок між розміром підприємства і його рівнем інноваційності, оскільки для впровадження інновацій необхідно мати певну кількість персоналу, задіяного у виконанні наукових досліджень і розробок (далі - НДР), що призводять до впровадження інновацій. Відповідно найвища частка як технологічно інноваційних, так і нетехнологічно інноваційних підприємств була серед великих підприємств (відповідно 32,9% і 20,7%). Щодо напрямів інноваційної діяльності підприємств України, то майже три чверті підприємств із технологічними інноваціями придбали машини, обладнання та програмне забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів та послуг. Понад чверть із них здійснювали діяльність для запровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів та процесів. Кожне п'яте підприємство проводило навчання та підготовку персоналу для розроблення і впровадження ними нових або значно вдосконалених продуктів і процесів. У 2014 р. майже 80% загального обсягу інноваційних витрат підприємства спрямували на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення і лише біля 9% - на виконання внутрішніх НДР, по 4% - на придбання інших зовнішніх знань і на придбання зовнішніх НДР. Майже половина підприємств із технологічними інноваціями реалізовували у 2014р. інноваційну продукцію, з яких понад чверть - нову для ринку, 87% - нову для підприємства. Обсяг реалізованої у 2014р. інноваційної продукції склав 2,8% (у т.ч. нових для ринку - 0,9%, нових лише для підприємства - 1,9%) загального обсягу реалізованої продукції обстежених підприємств. Крім упровадження технологічних інновацій, підприємства можуть бути активними в організаційних і/або маркетингових інноваціях, які підтримують продуктові й процесові інновації, підвищують якість і ефективність роботи підприємства та поліпшують обмін інформацією й використання нових знань і технологій, а також можуть впливати на продуктивність фірми, вихід на нові ринки або сегменти ринку та розроблення нових способів просування продукції.

Розвиток інноваційної діяльності в сільському господарстві України - важливий напрям по нарощуванню конкурентних переваг, оскільки аграрна галузь економічно розвинутих країн поступово перетворюється в наукомістку галузь виробництва. Отже, можна зробити висновок, що для забезпечення сільськогосподарських підприємств належним рівнем конкурентоспроможності та покращити ефективність виробничо-господарської діяльності загалом, необхідно використовувати інноваційні підходи до здійснення господарської діяльності в сільському господарстві.

Література

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: офіційний web-сайт. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Міщенко І.М. Інноваційна діяльність у сільському господарстві. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua>
3. Національна економіка: навч. посіб.: / За заг. ред. Носової О. В. - К.: Центр учбової літератури, 2013.-512 с.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ

Глуценко В.О., студ. 6 курсу ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Глазун В. В.

Виробничо-господарська діяльність сільськогосподарських підприємств — це діяльність суб'єктів аграрного господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт або надання послуг вартісного характеру, що мають ціннову визначеність.

Сферу аграрних господарських відносин становлять виробничо-господарські, організаційно-господарські та внутрішньогосподарські відносини. Провідну роль у сфері аграрних відносин відіграють виробничо-господарські відносини. Виробничо-господарськими є майнові та інші відносини, що виникають між суб'єктами аграрного господарювання під час безпосереднього здійснення господарської діяльності.

Логістика - це новий науково-практичний напрямок з високою ефективністю, що отримало розвиток у світі та в Україні наприкінці ХХ ст. логістика поділяється на багато галузевих функціональних напрямків, серед яких одним з найбільш перспективних є агрологістика, яке передбачає застосування логістичної теорії і практики до сфери агробізнесу.

Сучасний етап розвитку логістики в Україні, яка відноситься до великих індустріально-аграрних країн світу, характеризується складними соціально-економічними процесами створення ефективно діючої ринкової економіки та закономірно потребує докорінних змін економічної політики. У першу чергу це стосується аграрного сектора, оскільки саме ця галузь є базовою для здійснення ринкових перетворень у всіх сферах економіки України.

Аграрна реформа являє собою сукупність першочергових заходів, спрямованих на створення сприятливого економічного середовища для розвитку сільського господарства і якнайшвидшого виходу його з кризового стану. Одним з інструментів розвиненої ринкової економіки може і повинна стати логістика, зокрема, аграрна.

В Україні аграрна логістика почала активно розвиватися недавно. Але бізнес вже повною мірою оцінив роль і високу ефективність логістики. Відповідно, настав час розробки наукових основ, методів, моделей для планування, контролю і управління процесами, які виникають у забезпеченні аграрних підприємств сировиною і матеріалами, організації виробничого процесу, доведення аграрної продукції до споживача і т.п.

Концепція аграрної логістики знаходить все більш широке використання як ефективний підхід до управління з метою зниження виробничих і загальних витрат.

Агрологістика дозволяє поліпшити ефективність транспортування та зберігання сільськогосподарської продукції в Україні. Логістика проникає в усі сфери діяльності підприємства: охоплює процес планування, реалізації, контролю витрат, переміщення та зберігання матеріалів і готової продукції, а також пов'язаної з ними інформації про постачання товарів від місця виробництва до споживача. Тому, щоб кінцевий продукт був конкурентоспроможним, необхідно, щоб всі учасники логістичного ланцюга розглядали логістику не як серію окремих видів діяльності, а як єдину інтегровану систему, яка дозволяє спільно працювати і досягати мінімізації сукупних витрат.

Сьогодні ринок логістики України знаходиться на етапі стабілізації. Він стає більш цивілізованим, відкритим і професійним. Агрологістичні компанії зацікавлені в розвитку свого бізнесу і бізнесу партнерів, сміливо йдуть на впровадження інноваційних рішень та ІТ-продуктів, шукають нові методи оптимізації витрат на логістику, з'являються нові вузькоспеціалізовані напрямки в логістиці.

Використання логістичних підходів в управлінні українськими підприємствами в цілому і логістичних підходів в управлінні запасами та виробництвом є відносно новим напрямком, у сільському ж господарстві дані підходи до логістичного управління тільки формуються.

На сьогоднішній день в Україні у сфері агрологістики працює близько 35 великих компаній. При цьому агрохолдингам легше втілювати в життя логістичні підходи, оскільки вони мають великі фінансові можливості, пов'язані з використанням коштів підприємств засновників, які мають власні банківські установи, кредитні спілки, маючи можливості для залучення іноземного капіталу. Слід також зазначити, що агрохолдинги часто займаються як вирощуванням сільськогосподарської продукції, так і її розробкою і виробництвом продуктів харчування. За таких умов виникає можливість для впровадження логістичних систем і підходів до управління запасами між постачальником-виробником-споживачем.

Отже, агрологістика пропонує порівняно новий і надзвичайно ефективний механізм, який може вивести на новий рівень сільське господарство і АПК в цілому в Україні. На сьогоднішній день розвиток агрологістики в Україні перебуває на початковому етапі, але за умови подолання основних перешкод на шляху розвитку цього напрямку і створення умов для поліпшення системи агрологістики на підприємствах агробізнесу в Україні слід очікувати високої ефективності розвитку даної галузі в нашій країні.

ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПТАХІВНИЦТВА

Заприса С. О., студ. 2 курсу магістратури ФЕІМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Глазун В. В.

Одним із пріоритетних і в останні роки вкрай актуальних завдань для України являється забезпечення населення продуктами харчування. На тлі загального занепаду тваринництва, птахівництво є галуззю, що розвивається досить стрімко й динамічно. Проте нині потреба у споживанні білків тваринного походження задовольняється все ще недостатньою мірою. За цих умов актуальним вбачається завдання щодо нарощування обсягів виробництва високобілкових продуктів харчування, насамперед за рахунок розвитку підприємств з виробництва та переробки продукції птахівництва. Основною продукцією птахівництва є м'ясо птиці та яйця. У 2014 році в Україні було вироблено 1277 тис. т м'яса птиці (в живій вазі) усіма категоріями господарств. Україна споживає 1,8-2 млн. т м'яса і м'ясопродуктів в рік. Основне зростання споживання м'яса за останні роки відбувалося за рахунок зростання споживання м'яса птиці.

У сучасних умовах розвитку економіки та сільського господарства птахівницька галузь зіткнулася з безліччю проблем, включаючи організацію закупівлі комбікормів і збуту готової продукції кінцевим споживачам, що безпосередньо пов'язано з постійним підвищенням собівартості продукції птахівництва - м'яса птиці та яєць.

На сьогоднішній день проблема ефективного управління постачанням продукції, забезпеченням торгівельними та складськими площами особливо актуальна. Замовник зацікавлений в скороченні операцій з логістики та розфасовці птахівничої продукції, тому частіше потребує постачання продукції «точно в строк» і віддає явну перевагу розфасованим і готовим для прямого продажу продуктам.

Одночасно з нарощуванням вітчизняних птахівничих ресурсів, необхідно удосконалювати управління рухом товарів і його організаційно-економічний механізм на українському ринку птахопродукції, на основі застосування нових логістичних підходів. Питання сучасного виробництва продукції птахівництва повинно бути націлене на визначення та побудову раціональної логістичної системи, що враховуватиме фактори внутрішнього і зовнішнього середовища. Ефективність функціонування такої системи залежатиме безпосередньо від умов і повноти її інтеграції у виробничі процеси підприємства, що дозволить вирішити проблеми з постачальниками виробничих ресурсів, знизити витрати часу та фінансів; зберігання, транспортування продукції; забезпечення зв'язку з особистими підприємствами господарствами.

Підприємства птахівничого комплексу представляють складну систему, що складається із сукупності взаємопов'язаних елементів, між якими встановлені певні функціональні зв'язки і відносини.

Отже, ефективність функціонування такої системи залежатиме безпосередньо від умов і повноти її інтеграції у виробничі процеси підприємства на основі формування відповідної інформаційної бази. Розробка логістичної системи дозволить точніше планувати виробничо-збутову діяльність підприємства на вищому і середньому рівнях управління.

Створення логістичної системи на підприємстві переслідує мету забезпечення постачання продукції в заданий час в потрібній кількості з максимально можливою якістю та мінімальними витратами. А побудова ефективного механізму управління логістичною системою підприємства переслідує мету оптимізувати та вдосконалити вже існуючу логістичну систему як в перспективі її функціонування, так і в реальному часі. Це є необхідністю нині, коли на сучасному ринку майже кожне підприємство повинне «виживати» в складних конкурентних умовах перехідної економіки.

Формування логістичної системи повинно проводитись на основі об'єднань підприємств (зокрема, малих і середніх), що забезпечить системність їх діяльності, дозволить отримати ряд переваг (економія на масштабах виробництва, можливість залучення інвестицій і різного роду інновацій у виробництво), зосередитися на виробництві якісної продукції, і дозволить забезпечити стабільне економічне зростання птахопродуктового підкомплексу і більш рівномірний розподіл доходів від реалізації кінцевої продукції; зростання внутрішніх інвестицій; підвищення рівня конкурентоспроможності учасників; оптимізацію торговельних зв'язків. Формами об'єднань можуть бути агрокорпорації та агроторгові доми.

Отже, передбачаючи, що в найближчі роки можна буде спостерігати стабільне збільшення споживання курячого м'яса як доступного джерела тваринного білка, зниження споживання свинини і яловичини з урахуванням їхньої високої ціни. Створення повнофункціональної логістичної системи на підприємстві з виробництва продукції птахівництва має сприятливі можливості для підвищення конкурентоспроможності та ефективності виробництва.

На наш погляд, робота з організації логістичної системи може реалізовуватися вже сьогодні, в той час як робота з інтеграції підприємств галузі, з підприємствами суміжних галузей і ритейлу на принципах логістичної концепції SCM (Supply Chain Management) – це питання майбутнього, що вимагає поетапної реалізації. Ефективний розвиток галузі птахівництва забезпечить впровадження логістичної складової та новітніх підходів у виробництво продукції птахівництва.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Костюк Ю.М. студентка 6 курсу МЛ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: Єфанов В.А.

Складні економічні умови ведення господарської діяльності разом із тенденцією зростання конкуренції на ринку вимагають від підприємства пошуку резервів скорочення витрат. Підприємство на сучасному етапі розвитку розглядається у довготривалих взаємозв'язках з постачальниками сировини та споживачами готової продукції, а також повинно бути частиною логістичної системи для реалізації конкурентних переваг і отримання ефекту від виробничо-комерційної діяльності.

Під економічним механізмом логістичної системи підприємства розумімо комплекс специфічних форм і важелів, взаємодія яких забезпечує функціонування логістичних систем та ефективність управління ними, що в подальшому виведе підприємство на вищий рівень розвитку й закріпить його положення на ринку.

Економічний механізм управління логістичною системою підприємства включає в себе сукупність наукових методів і засобів, які впливають на логістичні процеси (управління діяльністю логістичної системи, контролю і коректування дій, що дозволяє виявити і реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища).

Побудова ефективного механізму управління логістичною системою підприємства переслідує мету оптимізувати та вдосконалити вже існуючу логістичну систему як в перспективі її функціонування, так і в реальному часі.

Враховуючи ряд властивостей та певних особливостей функціонування виділяють багато видів логістичних систем. Найбільш точну класифікацію логістичних систем наводить український науковець Є. Крикавський. Основними ознаками класифікації логістичних систем, запропонованими науковцем, є інституціональний поділ, фазовий поділ, функціональний поділ, поділ за функціями управління, кредитно-структурний поділ, поділ за компонентами ефективності.

Логістична система на підприємстві являє собою цілісну сукупність елементів, які володіють певними характеристиками, різномірні за якістю взаємодіють між собою та можуть бути поєднані в підсистеми.

Створити ідеальну для всіх підприємств логістичну систему неможливо. Для кожного підприємства вона буде унікальною, оскільки її метою є досягнення конкретних стратегічних завдань підприємства. Проте можна виділити основні загальні етапи процесу планування і створення логістичної системи: постановка цілей системи, визначення реального її стану (шляхом зовнішнього і внутрішнього аудиту); створення і розгляд альтернативних проєктів системи, впровадження одного з них і контроль за ним.

Під час побудови ефективного механізму управління логістичною системою підприємства необхідно виконати такі завдання:

1. розробити та впровадити нові організаційно економічні схеми взаємодії об'єктів системи.
2. розробити правила та принципи взаємодії.
3. побудувати єдиний інтегрований інформаційний простір, тобто систему інформаційної підтримки.

4. вибрати методи та побудувати моделі й алгоритми оптимізації бізнес процесів у логістичній системі.

Формуючи механізм управління логістичною системою, необхідно враховувати той факт, що створюваний механізм повинен бути здатним до гнучкого реагування та враховувати зміни у ринковій та виробничій ситуації. До таких мінливих умов зовнішнього середовища можна зараховувати зміни попиту на ті чи інші товари та послуги, вибуття зі строю технологічного обладнання, зміни в відсоткових ставках з кредитування. Тому управляюча логістична система на підприємстві обов'язково є системою зі зворотнім зв'язком.

Під час створення, впровадження та вдосконалення логістичної системи необхідно мати великий обсяг різноманітних даних, облік яких як і процес їх збирання та обробки не повинен завершуватись в подальшому.

Для визначення показників оцінки ефективності логістичної системи доцільно використовувати фінансові показники логістичної діяльності, зокрема логістичних витрат, а також техніко-експлуатаційні, часові та інші показники. Будь яка оцінка ефективності має проводитись у порівнянні з визначеними цільовими показниками, які закріплюють на стратегічному рівні у загальному корпоративній і логістичній стратегії та мають обґрунтоване значення.

Отже, під час формування логістичної системи на підприємстві необхідно враховувати безліч факторів, що аналізують економічне становище підприємства і дозволяють запровадити ефективну логістичну діяльність. При цьому використання логістичного підходу надасть підприємству можливість значно скоротити логістичні витрати, контролювати логістичні операції, регулювати логістичними потоками та оптимізувати бізнес-процеси в цілому.

УДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ

Курило Д.С. студентка 6 курсу МЛ, спец. «Логістика»

Науковий керівник: Єфанов В.А.

Підвищення ефективності виробництва є актуальною проблемою сьогодення, оскільки невизначеність перспектив розвитку, обмеженість фінансових, інвестиційних та матеріальних ресурсів, зношеність основних виробничих засобів – усе це спонукає сучасних товаровиробників до пошуку оптимальної стратегії організації виробництва на засадах логістики.

Якісний склад виробничих основних засобів прямо визначає технічний рівень продукції, що виготовляється, а ефективність використання обмежених ресурсів прямо впливає на кінцеві результати господарської діяльності підприємства.

Питання ефективної організації виробництва та руху матеріальних потоків із застосуванням методів та принципів логістики розглядається в роботах багатьох вчених, зокрема: М. Вейдера, Гладкова Л. А., Голікова Е. А., Танькова К. М., проте ця проблема до цього часу залишається невирішеною і вимагає подальшого вивчення

В умовах розвитку сучасної економіки, яка базується на ринкових відносинах, виникає потреба перегляду існуючих принципів функціонування суб'єктів господарювання. Більшість шляхів організації їх діяльності, які ще нещодавно були досить прийнятними і цілком влаштовували керівництво підприємств, починають помітно уповільнювати динаміку їх розвитку. Тому варто детально проаналізувати, відкоригувати, а іноді – повністю переглянути основні елементи та механізми їх функціонування з метою мінімізації усіх можливих витрат та підвищення ефективності їх діяльності. Світові тенденції ефективного розвитку підприємств доводять, що одним із основних факторів їх стійкої конкурентоспроможності на ринку є застосування комплексного логістичного управління.

Доцільність впровадження логістичного підходу в діяльність промислових підприємств підтверджується і практикою. Так, за даними Європейської промислової асоціації і Промислової асоціації США, від 95 до 97 % у загальних витратах часу процесу обігу складають витрати на складування, доставку та інші логістичні операції. Таким чином, саме від ефективного логістичного управління значним чином буде залежати результативність діяльності підприємства та успішність досягнення цілей, окреслених у системі його планів.

Логістика як наукова дисципліна і практика менеджменту може стати надійним помічником в удосконаленні діяльності підприємств. Тому в Україні необхідно створити розгалужену мережу логістичних утворень, яка в нинішніх кризових умовах допоможе підприємствам швидше встановити нові господарські зв'язки. Такі утворення, як ніякі інші, спроможні швидко відновити виробничий ритм, зняти бар'єри у господарських стосунках.

З погляду логістики, на підприємстві необхідно оптимізувати або синхронізувати роботу ланок виробничих і логістичних ланцюгів, підвищити рівень гнучкості виробництва та його інфраструктури до вимог ринку. Підвищення ефективності виробництва вимагає не тільки зміни застарілих основних виробничих фондів, тактики управління процесами перетворення сировини "на вході" на готову продукцію "на виході", а також усунення так званих "прихованих витрат". У будь-якій системі, у всіх процесах існують приховані втрати. Ці втрати збільшують витрати виробництва, не додаючи споживчої вартості, також вони збільшують термін окупності інвестицій і ведуть до зниження мотивації робітників. При раціоналізації процесів у промисловості на засадах логістики обов'язково потрібно виявити та спробувати усунути ці втрати.

Багато підприємств, які перейшли на організацію виробництва за принципами логістики, стали раціональніше організовувати весь виробничий цикл.

В зв'язку з недостатнім бюджетним фінансуванням в 2014 році КП «Зелене будівництво» м.Суми не змогло досягти запланованих фінансових результатів. Для покращення даної ситуації на підприємстві потрібно запровадити ефективні логістичні рішення, такі як: приймати участь в усіх тендерах, що будуть проводитись в місті, з питань, що стосуються діяльності підприємства, і підвищити дієвість такої участі; налагодити виробництво брикетів з відходів сировини (при умові виділення бюджетних коштів на придбання відповідного обладнання); налагодження співробітництва з роздрібною торгівельною мережею міста і області з метою розширення реалізації юридичним особами; поновлення матеріально-технічної бази спецтехнікою, для виконання робіт по догляду та озелененню, так як наявна має великий знос; залучення студентів до планування та улаштування оригінальних клумб в м.Суми.

Проблема підвищення ефективності виробництва є невід'ємною частиною підприємницької діяльності на сьогоднішній день, а значить, і економіки України в цілому. Для того щоб поліпшити ситуацію, необхідно в першу чергу, приділяти увагу плануванню, адже від нього багато в чому залежать кінцеві результати діяльності. Для цього доцільно використовувати дієві й адаптовані до ринкової ситуації в країні методи розрахунку та планування, які дозволять не тільки знайти оптимальні рішення, а й скоротити "приховані втрати", оскільки мають систему обмежень та систему пошуку оптимуму з урахуванням багатьох параметрів.

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ПОКРАЩЕННЯ ЗДОРОВ'Я ТВАРИН ТА АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

Остапенко А.В., студ. 5 курсу ФЕiМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Калачевська Л.І.

Скотарство – одна з основних галузей продовольства країни. Велику роль в забезпеченні країни продовольчими товарами відводиться інтенсивному розвитку промислових комплексів з виробництва молока та яловичини. Саме тому керівники підприємств зацікавлені в збільшенні кількості продукції та покращення її якості, від чого залежить подальша доля підприємства. Проте, на території України дуже багато старих ферм на яких умови утримання тварин не відповідають санітарним нормам, що призводить до хронічних захворювань тварин, та економічних збитків за рахунок загибелі, вимушеного забою, зниження продуктивності і витрат на лікування тварин.

Підприємство «Промінь», на якому були зібрані дані для проведення аналізу інвестиції, знаходиться в Чернігівській області, Бахмацькому районі. На території підприємства знаходяться дві ферми, поголів'я яких в середньому становить 390 дійних корів. Неблагополучною по захворюванням молодняку є ферма №3. На її території розташовано два сараї, в одному з яких утримуються телята разом із тільними коровами. Даний сарай з самого початку був призначений для утримання свиней, тому дотримання усіх санітарно-гігієнічних норм при утриманні рогатої худоби в ньому, є дещо проблематичним. При високих температурах влітку, нагріте повітря доставляє дискомфорт тваринам, також підвищена запиленість веде до захворювань респіраторної системи. Взимку, в сараї є протяги, що є особливо небезпечними для молодняку тварин.

За даними ветеринарних лікарів підприємства, великою проблемою є захворюваність молодняку тварин. Близько 95% хвороб припадає на незаразну патологію. І найбільший відсоток припадає на респіраторні захворювання, серед яких найбільш розповсюджена бронхопневмонія.

Досить вагомий збиток несе підприємство через захворювання та смертність телят, віком до 3-х місяців. З найбільш розповсюджених захворювань, зареєстровано захворювання легень, та шлунково-кишкового тракту. Навіть після проведення лікування, здоров'я тварин не можливо відновити повністю. Через це зменшується добовий приріст та продуктивність тварин.

Після проведення аналізу годівлі та утримання тварин, ми виявили ряд проблем, зокрема відсутність вентиляційної системи, недостатня провітрюваність приміщення, брак кваліфікації працівників, що займаються годівлею новонароджених телят, недотримання санітарних норм при роботі з тваринами. Найбільше підвищується захворюваність телят в осінньо-зимовий період. Через наявність протягів, та накопичення великої концентрації аміаку в сараї.

Метою нашої роботи було запропонувати загальні заходи для покращення здоров'я тварин такі як, покращення умов утримання та годівлі. А також порахувати рентабельність інвестиції, а саме встановлення вентиляційної системи. Нами було запропоновано провітрювати приміщення в теплі пори року, частіше проводити вивезення гною, для запобігання накопичування аміаку, та встановити правила санітарної гігієни на підприємстві, слідкувати за чистотою предметів догляду за тваринами. Хворих тварин потрібно ізолювати від здорових, та проводити необхідне лікування. Велику увагу слід приділити годівлі новонароджених телят. Контролювати якість випоюваного молозива, та підтримувати чистоту у відділі, де вони утримуються. Необхідно також змінити раціон сухостійних корів, на більш збалансований, а також слідкувати за якістю корму. Доцільним буде провести лабораторний аналіз наявного корму та скласти правильний раціон для сухостійних корів.

Встановлення вентиляційної системи дасть змогу мінімізувати накопичення патологічної мікрофлори в приміщенні, та зменшить ризик респіраторних захворювань телят. Також у сараї буде встановлений прийнятний мікроклімат для телят, що дозволить їм набути природної резистентності до патогенної мікрофлори. Доцільним буде проведення ремонтних робіт в сараї, де утримуються телята, для забезпечення правильної роботи вентиляційної системи. Вмонтувати вікна, а також провести теплоізоляцію стін.

Після проведення розрахунків було підтверджено рентабельність встановлення вентиляційної системи та збільшення прибутку ферми. Проте необхідно враховувати, що для оптимальної роботи підприємства необхідно дотримуватися усіх ветеринарно-санітарних норм, проводити планові обстеження поголів'я та особливу увагу приділяти клімату в стійлі в осінньо-зимову пору.

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ У ФУНКЦІОНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВА

Кулик О.О., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник: ст. викл. кафедри статистики, АГД та маркетингу Селезень О.М.

Аналіз господарської діяльності підприємств відіграє важливу роль у вирішенні питань щодо підвищення ефективності виробництва на підприємствах, підвищення конкурентоздатності продукції і послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і управління виробництвом, активізації підприємництва тощо. Економічний аналіз необхідний на всіх етапах підприємницької діяльності: від формування підприємства, до реалізації кожного етапу його функціонування, дотримуючись принципів етапності самого аналізу. За допомогою аналізу господарської діяльності виробляються стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів і робітників.

Сьогодні проблемами ролі економічного аналізу займається велика кількість економістів та науковців: В.М. Івахненко, В.О. Мец, А.Ф. Павленко, Є.В. Мних, В.І. Захарченко, П.Я. Попович та інші. Всі вони приділяють значну увагу теоретичному підходу до вирішення проблем, з якими може зіткнутися підприємство, здійснюють розробку методології економічного аналізу та її практичне втілення.

Під аналізом розуміється засіб пізнання предметів і явищ навколишнього середовища, заснований на розчленовуванні цілого на складові частини і вивчення їх у всьому різноманітті зв'язків і залежностей. Аналітична діяльність спрямована на вивчення, облік попиту та вимог ринку для обґрунтованої орієнтації виробництва на випуск конкурентоздатних продуктів у раніше встановлених обсягах, що відповідають певній техніко-економічній характеристиці, реалізації, яка може забезпечити підприємству отримання найвищого прибутку. Кінцева мета аналітичної діяльності – розробка аналітичних програм, що є вихідним пунктом, передумовою планування виробництва, оскільки вони дають змогу визначити оптимальну структуру (номенклатуру, асортимент та ефективність виробництва). Важливим принципом аналізу є комплексний підхід для погодження мети з ресурсами та можливостями підприємства, визначення шляхів її досягнення, що реально лише в результаті розробки програм аналізу виробів і кожного господарського підрозділу підприємства зокрема. Методи розробки таких програм потребують орієнтації на максимальне використання потенційних можливостей підприємства та резервів виробництва. Зміст аналізу впливає з його функцій. Однією з таких функцій являється вивчення характеру дії економічних законів, встановлення закономірностей і тенденцій економічних явищ і процесів у конкретних умовах підприємства. Наступна функція аналізу – контроль за виконанням планів і управлінських рішень, за економічним використанням ресурсів. Центральна функція аналізу – пошук резервів підвищення ефективності виробництва на основі вивчення передового досвіду і досягнень науки і практики. Також інша функція аналізу – оцінка результатів діяльності підприємства по виконанню планів, досягнутому рівню розвитку економіки, використанню наявних можливостей. І на кінець – розробка заходів по використанню виявлених резервів у процесі господарської діяльності. Аналітична робота підприємств спрямована на те, щоб обґрунтовано, спираючись на попит ринку визначати конкретну поточну і, головним чином, довготермінову мету, напрямки та реальні джерела ресурсів господарської діяльності, а також асортимент і якість продукції, її пріоритети, оптимальну структуру виробництва та очікуваний прибуток. Здійснення аналітичної роботи стає об'єктивною необхідністю орієнтації науково-технічної, виробничої та збутової діяльності підприємства на облік ринкового попиту і вимог споживачів. Тут відображається і постійно діюча тенденція до планомірної організації виробництва з метою підвищення ефективності функціонування підприємства взагалі і його окремих виробничо-господарських підрозділів зокрема. Головний зміст аналізу полягає у сприянні визначенню мети та стратегії розвитку фірми загалом і її оперативно-господарської ланки – виробничих дільниць. На підприємствах, де зовнішньоекономічна діяльність становить вагомий частку, аналіз набуває пріоритетного значення. Тому на основі результатів аналітичної діяльності укладають міжнародні комерційні угоди, проводять комерційні операції на світовому ринку.

Отже, роль господарського аналізу займає важливу складову у функціонуванні підприємств, оскільки фінансовий аналіз дає змогу керівникові підприємства оцінити доцільність діяльності даного підприємства, а також банкам оцінити умови надання кредиту і визначення ступеня ризику, постачальникам оцінити своєчасність одержання платежів, податкові інспекції – виконання плану надходжень засобів у бюджет, інвесторам визначити чи ефективно використовуються ресурси. Значення господарського аналізу значно зростає, особливо в умовах виникнення кризових явищ на підприємстві, коли саме завдяки проведенню економічного аналізу вдається визначити причини кризи та розробити і обґрунтувати можливі шляхи виходу з неї.

ДЕРЖАВНІ ЦІЛЬОВІ ФОНДИ ТА ПОРЯДОК ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Барбіна О.І., студ.3 курсу, спец. «Фінанси і кредит» коледжу СНАУ

Науковий керівник: викладач фінансових та економічних дисциплін Шумкова В.І.

В умовах розвитку ринкової економіки в Україні важливу роль починають відігравати державні цільові фонди. Питання створення та функціонування цільових фондів держави є досить актуальним, що зумовлено пошуком органами державної та місцевої влади додаткових можливостей одержувати кошти не тільки з бюджету, а й з інших джерел, для виконання своїх завдань та функцій.

Державні цільові фонди - це форма перерозподілу і використання фінансових ресурсів, що залучаються державою для фінансування деяких суспільних потреб.

За допомогою цільових державних фондів можливо:

1) впливати на процес виробництва через фінансування, субсидування і кредитування підприємств;

2) надавати соціальні послуги населенню через виплату пенсій, соціальну допомогу, субсидування соціальної інфраструктури в цілому.

Джерела формування цільових державних фондів визначаються характером і масштабністю завдань, для реалізації яких вони створені. На їх величину впливає економічний і фінансовий стан держави на тому чи іншому етапі розвитку.

Напрями використання коштів залежать від призначення фондів, конкретних економічних умов і змісту розроблених програм, що реалізуються. Деякі державні цільові фонди можуть бути інвесторами і учасниками фінансового ринку у зв'язку з тим, що, по-перше, нерідко використання грошових коштів не збігається у часі з їх надходженням, а по-друге, доходи від інвестицій є додатковим джерелом фінансування витрат відповідного фонду.

Правом створення цільових фондів наділені як органи центральної, так і місцевої влади. На регіональному рівні формуються свої цільові фонди за рахунок місцевих джерел. Загальнодержавні цільові фонди мають свої територіальні відділення і передають частину коштів у розпорядження територіальних владних структур.

Утворення державних цільових фондів відбувається або шляхом відокремлення видатків державного бюджету на певні цілі, що мають першочергове значення для країни в даний момент, або через формування спеціальних фондів, які мають самостійні джерела доходів.

Принципи організації централізованих фондів фінансових ресурсів можна сформулювати так:

- відрахування до фондів централізовано визначаються державою відповідними законами і є власністю держави;

- відрахування до фондів є обов'язковими платежами й можуть стягуватися примусово;

- витрати з фондів здійснюються лише на певні потреби, які передбачені законом.

На сьогоднішній день в Україні створено і діють три цільові страхові фонди:

1. Пенсійний фонд України - надає страхові послуги у випадку постійної втрати працездатності.

Формою страхового відшкодування є пенсії.

Основними завданнями Пенсійного фонду України є: забезпечення фінансування витрат на виплату пенсій відповідно до законів України; збирання і акумуляція внесків, призначених для пенсійного забезпечення і виплати допомоги; контроль за своєчасним надходженням страхових внесків до цього фонду; контроль за правильним витрачанням коштів фонду; участь у підготовці нормативних актів, спрямованих на удосконалення системи пенсійного забезпечення та підвищення розміру пенсій.

2. Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття є самостійною фінансовою системою, яка має сприяти забезпеченню ефективної зайнятості, створенню нових робочих місць, надавати матеріальну допомогу та соціальні послуги на випадок безробіття.

3. Фонд соціального страхування України — державний цільовий фонд, який здійснює керівництво та управління загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням в Україні від нещасного випадку, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та медичним страхуванням, провадить акумуляцію страхових внесків, контроль за використанням коштів, забезпечує фінансування виплат за цими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування та здійснює інші функції згідно із затвердженням статутом.

Таким чином, необхідність створення цільових фондів викликана об'єктивною закономірністю існування та розвитку суспільства, що пов'язано в першу чергу з необхідністю перерозподілу фінансових ресурсів для вирішення найбільш важливих соціально-економічних завдань, не передбачених бюджетом.

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ІНШОЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Богданова А.Е., студ. 3 курсу, спец. «Бухгалтерський облік» коледжу СНАУ
Науковий керівник: викладач облікових дисциплін Бабанко О.П.

Останнім часом увага суб'єктів господарювання в процесі управління, перш за все, сконцентрована на тих операціях та процесах, що відносяться до основної діяльності підприємства та є головною метою створення підприємства і забезпечують більшу частку його доходу. Але поруч з тим, вплив на результати господарювання тих видів діяльності й операцій, які є неосновними для підприємства, досить суттєвий, а отже потребують детального вивчення їхньої наявності, доцільності та результативності.

Інша операційна діяльність на сьогоднішній день концентрує майже всі функції, які стосуються: результатів продажу майна підприємства (за винятком реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, фінансових інвестицій та майнових комплексів); операцій з іноземною валютою; наслідків порушення умов господарювання; результатів списання оборотних активів; інших операцій.

Інша операційна діяльність — це діяльність, пов'язана з реалізацією інших оборотних активів, іноземної валюти, з операційною орендою і т. ін., тобто діяльність, що не належить до основної, інвестиційної та фінансової.

До іншої операційної діяльності також можна віднести іншу діяльність щодо поводження з відходами, а саме: очищення ґрунтів та ґрунтових вод в місцях забруднення, як на місці робіт, так і за їх межами, з використанням, наприклад, механічних, хімічних або біологічних методів очищення промислових установок або центрів, у тому числі ядерні установки та ділянки; знезаражування та очищення поверхневих вод після випадкових забруднень, наприклад, збирання забруднювачів або використання відповідних хімікатів очищення розливів нафти та інших забруднень на землі, поверхневих водах, в океані та морі, у тому числі прибережну зону пом'якшення дії азбесту, свинцевого білила та інших токсичних матеріалів; інші спеціалізовані заходи щодо охорони навколишнього середовища.

До складу елементу «Інші операційні витрати» включають витрати операційної діяльності, які не ввійшли до складу собівартості реалізованих товарів, зокрема: вартість послуг сторонніх підприємств, пов'язаних із забезпеченням протипожежної та сторожової охорони; вартість послуг сторонніх підприємств із проведення рекламних заходів, пов'язаних із діяльністю підприємств торгівлі; вартість транспортно-експедиційних послуг, не пов'язаних із придбанням товарних та інших запасів; вартість послуг страхових і посередницьких підприємств; витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів (оренда, ремонт, комунальні послуги), крім амортизації; витрати на охорону праці; витрати на придбання літератури для інформаційного забезпечення господарської діяльності підприємства; витрати з оплати за участь у семінарах; витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування; сума податків, зборів, обов'язкових платежів, крім податків на прибуток, які нараховують згідно із чинним законодавством; втрати від операційних курсових різниць; втрати від знецінення запасів; нестачі грошових коштів та інших цінностей, втрати від псування цінностей, якщо на час установлення нестачі винуватця не встановлено; витрати на розрахунково-касове обслуговування в установах банків; витрати, пов'язані із веденням касового господарства (плата стороннім організаціям за обслуговування, технічний нагляд і догляд за РРО, витрати на контрольно-касові стрічки, вартість фарби для друкарського механізму РРО тощо); витрати, пов'язані із забезпеченням нормальних умов праці й техніки безпеки (плата медичним закладам за медичний огляд працівників торгівлі та громадського харчування, вартість аптечок, медикаментів тощо); витрати на облаштування й утримання кімнат відпочинку, роздягалень, душових, шаф для спеціального одягу й іншого обладнання; представницькі витрати (організація прийомів, конференцій, свят, участь у ярмарках, виставках тощо); визнані суми фінансових санкцій (штрафи, пені, неустойки); собівартість реалізованої іноземної валюти; сума резерву сумнівних боргів за реалізовані товари (продукцію), роботи і послуги; витрати, пов'язані із управлінням торговельною діяльністю, зокрема: витрати на службові відрядження; вартість послуг сторонніх підприємств із транспортного обслуговування, пов'язаного з управлінням торговельною діяльністю; вартість професійних послуг (юридичних, аудиторських, консультаційно-інформаційного характеру), пов'язаних із операційною діяльністю підприємства; вартість поштово-телеграфних послуг; вартість послуг централізованих бухгалтерій, обчислювальних центрів; витрати на оцінку вартості майна; інші операційні витрати.

Облік витрат іншої операційної діяльності ведеться на рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності». За дебетом рахунку відображається сума визнаних витрат, за кредитом - списання на рахунок 79 «Фінансові результати».

Для того щоб вдосконалити обліковий процес на підприємстві особливу увагу слід акцентувати саме на витратах операційної діяльності, правильне дослідження та вивчення яких може забезпечити прибутковість діяльності суб'єктів господарювання.

ПРОБЛЕМИ ПРИ ВЕДЕННІ ОБЛІКУ З ПДВ

Бондаренко-Надеждіна В.В., студ. 3 курсу, спец. «Бухгалтерський облік» коледжу СНАУ
Науковий керівник: викладач фінансових та економічних дисциплін Шумкова В.І.

На даному етапі свого розвитку молода українська держава - прагне створити ефективну податкову систему.

На сьогоднішній день все наше життя – це податки. Кожного дня населення нашої країни сплачує акцизні податки, як приклад, купуючи горілчані та тютюнові вироби, нафтопродукти та легкові автомобілі; ми сплачуємо податок на додану вартість (ПДВ), купуючи, або продаючи будь-що.

Під час своєї діяльності підприємство проводить розрахунки за податками. Розмір цих відрахувань залежить від результатів діяльності підприємства.

Саме ПДВ займає найбільшу часту у формуванні доходної частини бюджету серед податкових надходжень.

Насамперед, ПДВ – це непрямий податок, який є часткою новоствореної вартості, входить до ціни реалізації товарів і сплачується споживачем до державного бюджету на кожному етапі виробництва товарів. Сутність ПДВ полягає в тому, що він є частиною створеної вартості, яку стягують з покупців усіх видів товарів та послуг.

Податок на додану вартість - це, по суті, податок з обороту, але з обороту останнього, а не з кожного, який трапився на кожному етапі купівлі-продажу. ПДВ - це податок на споживання, а не на дохід, а якщо висловитися точніше: ПДВ є податком на доходи, який стягується на стадії споживання, а не на стадії отримання доходів. Юридично платниками ПДВ є продавці, фактично - останній покупець. Підприємства - платники ПДВ є лише агентами зі збирання цього податку.

Податок на додану вартість складається з двох складових частин: податкового кредиту та податкового зобов'язання.

Податковий кредит (або вхідний ПДВ) – сума, на яку платник податку має право зменшити податкове зобов'язання звітного періоду. Можна сказати, що податковий кредит сидить у ціні товару, який купує суб'єкт підприємницької діяльності.

Податкове зобов'язання (або вихідний ПДВ) – загальна сума податку, одержана (нарахована) платником в звітному періоді. Це та сума податку, яку суб'єкт господарювання нараховує на вартість, яку він додає до товару, для того, щоб реалізувати його з вигодою для себе, тобто отримати прибуток.

До бюджету, платник ПДВ, платить суму, яка складає різницю між податковим зобов'язанням та податковим кредитом.

Облік податку на додану вартість ведеться на таких субрахунках рахунка 64:

- на субрахунок 641 «Розрахунки за податками» ведеться облік податків, які нараховуються та сплачуються відповідно до чинного законодавства (податок на прибуток, або податок на додану вартість чи інші податки);
- на субрахунок 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами» ведеться облік розрахунків за зборами (обов'язковими платежами), які справляються відповідно до чинного законодавства та облік яких не ведеться на рахунку 65 «Розрахунки зі страхування»;
- на субрахунок 643 «Податкові зобов'язання» ведеться облік суми податку на додану вартість, визначену, виходячи із суми одержаних авансів (попередньої оплати) за готову продукцію, товари, інші матеріальні цінності та нематеріальні активи, роботи, послуги, що підлягають відвантаженню (виконанню);
- на субрахунок 644 «Податковий кредит» ведеться облік суми податку на додану вартість, на яку підприємство набуло право зменшити податкове зобов'язання.

Під час написання тези я мала змогу розглянути деякі проблеми стосовно ПДВ.

Однією з таких проблем є те, що для ведення обліку по нарахуванню ПДВ за журнально-ордерної форми потрібні додаткові реєстри обліку. Тобто праця бухгалтера стає важчою в декілька разів. Але на відміну від журнально-ордерної форми обліку у автоматизованій (за допомогою програми «1С:Бухгалтерія») не виникає ніяких складнощів, щодо ведення обліку з ПДВ.

Ми знаємо, що ПДВ нараховується за двома подіями: перша – отримання передоплати, а друга – отримання товарів, робіт, послуг (та навпаки). Так ось головна проблема, яка виникає при відображенні ПДВ в бухгалтерському обліку пов'язана з тим, що правило першої події, яке використовується для визначення ПДВ не співпадає з моментом визнання доходів та витрат в бухгалтерському обліку. Тобто ми спочатку отримуємо передоплату, а вже потім визнаємо дохід (у даному випадку).

Але після змін у Податковому Кодексі (у 2015 р.) з'явилися і свої «плюси». Насамперед, це те, що початальник не повинен складати два екземпляри податкової накладної в паперовому вигляді та надавати один з них покупцеві, натомість він складає її в електронному вигляді та обов'язково реєструє в Єдиному реєстрі податкових накладних і не надає ніяких підтверджень покупцю. Тому тепер доказом права платника на податковий кредит є не належним чином складена податкова накладна, а факт реєстрації останньої в Єдиному реєстрі податкових накладних.

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ І ВИХОДУ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ВИРОБНИЦТВ

Бортник В. О., студ. 3 курсу, спец. «Бухгалтерський облік» коледжу СНАУ
Науковий керівник: викладач фінансових та економічних дисциплін Шумкова В.І.

Проведення економічних реформ в Україні пов'язане з вирішенням проблеми удосконалення системи управління сільськогосподарським розвитком. Одним із глобальних завдань, гострота якого зростає, є вирішення продовольчої проблеми, зокрема, в частині розвитку переробного виробництва. Забезпечення стійкого ефективного розвитку цього комплексу вимагає нових, більш досконалих методів і форм його регулювання.

Сьогодні багато сільськогосподарських підприємств намагаються створити повний цикл переробки готової продукції з реалізацією кінцевому споживачеві.

Промислова переробка сільськогосподарської продукції має великі перспективи, це шлях до створення аграрно-промислових комплексів, які є найбільш досконалою формою організації виробництва у сільському господарстві.

До промислових виробництв належать цехи для виробництва комбікормів (кормових сумішок, трав'яного борошна тощо); млини, крупорушки (вироблення борошна, крупи, дерті й інших продуктів переробки зерна); цехи для переробки овочів, плодів, картоплі (виготовлення консервів, соків, соління, маринування, квашення овочів, сушіння плодів тощо); цехи для переробки олійних культур (вироблення олії, макухи); виноробне виробництво; виробництво молочної продукції (масла, сиру); забій худоби на м'ясо, переробка м'яса, виготовлення напівфабрикатів, ковбас тощо; цехи для первинної обробки льону і луб'яних культур; інші 604 виробництва (виготовлення цегли, черепиці, вапна й інших будматеріалів, розпилювання лісоматеріалів, добування щебеню та ін.). Зазначені промислові виробництва є об'єктами аналітичного обліку на субрахунок 233 «Промислове виробництво».

Промислові виробництва організовують з метою більш рівномірного використання робочої сили і матеріальних ресурсів протягом року і тим самим сприяють послабленню впливу сезонності сільського господарства.

Розміри промислового виробництва залежать від наявності сировини, ступеня зайнятості робочої сили, потреби у виробі сільськогосподарського підприємства і перспектив їх реалізації.

Як правило, промислові виробництва невеликі за обсягом і облік в них ведеться за спрощеною системою. Проте, деякі сільськогосподарські підприємства мають великі промислові виробництва з високим технічним рівнем і сучасною технологією. Основними завданнями обліку в промисловому виробництві є: правильне відображення випуску продукції за кількістю, якістю та асортиментом; точне і своєчасне відображення в обліку витрат виробництва; визначення собівартості продукції, її рентабельності і результатів діяльності промислового підприємства.

П(С) БО 16 визначає витрати як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

На кожному аналітичному рахунку облік витрат ведуть за такими статтями: витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, насіння та посадковий матеріал, паливо та мастильні матеріали, добрива, засоби захисту рослин, роботи та послуги, витрати на ремонт необоротних активів, інші витрати на ремонт необоротних активів, інші витрати, загальновиробничі витрати.

Основними завданнями обліку в промисловому виробництві є: правильне відображення випуску продукції за кількістю, якістю та асортиментом; точне і своєчасне відображення в обліку витрат виробництва; визначення собівартості продукції, її рентабельності і результатів діяльності промислового підприємства.

Ціль обліку витрат на виробництво й калькулювання собівартості продукції укладається у своєчасному, повнім і достовірному визначенні фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом і збутом продукції, вирахуванні фактичної собівартості окремих видів і всієї продукції, контролі за використанням ресурсів і коштів.

В основі організації обліку витрат на виробництво лежать наступні принципи:

- документування витрат і повне їхнє відбиття на рахунках обліку виробництва;
- угруповання витрат по обсягах обліку й місцям їхнього виникнення;
- доцільність розширення кола витрат;
- локалізація витрат, викликуваних виготовленням певної продукції;
- здійснення оперативного контролю за витратами виробництва й формуванням собівартості продукції.

Таким чином, можна сказати, що сільськогосподарські і промислові підприємства в сучасних умовах повинні переходити до автоматизованої системи обліку, яка буде займати набагато менше часу та ручної роботи, та нових, більш ефективних методів обчислення собівартості, бо це є основою отримання прибутку.

ШЛЯХИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА

Бузовська І.Є., студ. 3 курсу, спец. «Економіка підприємства» коледжу СНАУ
Науковий керівник: к.е.н., викладач економічних дисциплін Неженець О.П.

В Україні є всі можливості для розвитку сільського господарства та виходу на світовий ринок сільськогосподарських товарів. Досягнення цієї мети вимагає насамперед вирішення продовольчої проблеми на основі підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва.

Ефективність виробництва як економічна категорія відображає дію об'єктивних економічних законів, яка виявляється в результативності виробництва. Вона є тією формою, в якій реалізується мета суспільного виробництва. При оцінці економічної ефективності виробництва продукції молочного скотарства необхідно правильно визначити систему взаємопов'язаних показників, які повинні найбільш об'єктивно відбивати її рівень, враховувати відповідні особливості галузі. Економічна ефективність показує кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва і живої праці, а також сукупних їх вкладень.

На сучасному етапі розвитку сільськогосподарського виробництва молочне скотарство є однією з провідних галузей аграрного сектора національної економіки України. Проте в Україні спостерігається тенденція спаду виробництва молока. Такий стан є результатом ослаблення, а нерідко й повного розриву інтеграційно-економічних зв'язків між виробниками молочної сировини та її переробниками. Тому шляхи розвитку галузі мають ґрунтуватися на глибинному аналізі та врахуванні всіх чинників, які впливають на ефективність виробництва, переробки та реалізації молочної продукції.

Для аналізу економічних процесів в молочному скотарстві використовуються такі показники: вартість валової продукції молочного скотарства в розрахунку на 1 грн. основних виробничих фондів (фондовіддача) та вартість основних виробничих фондів в розрахунку на 1 грн. валової продукції (фондомісткість продукції), вартість валової продукції в розрахунку на одну середньорічну корову, на 1 грн. виробничих витрат, на 1 людину - годину, на 1 центнер кормових одиниць згодованих кормів та ін.

Продуктивність тварин вимірюється виходом продукції від однієї голови за певний період. В молочному скотарстві – це середньорічний надій на одну корову. Продуктивність не вказує на рівень економічної ефективності виробництва молока, а об'єктивно характеризує рівень ефекту який отримують в процесі виробництва. Для визначення економічної ефективності виробництва молочної продукції необхідно розрахувати одержаний результат зіставити його з витратами засобів виробництва і живої праці.

Першочерговим завданням інтенсифікації молочного скотарства є вдосконалення селекційно-племінної роботи, яка передбачає вирощування здорового високопродуктивного молодняка, впровадження роздоювання корів, оцінки корів і бугаїв-плідників за якістю потомства. У технологічному процесі тварини є основними засобами виробництва і мають бути високопродуктивними. Для комплектування стада потрібні корови з високим генетичним потенціалом, придатні для промислової технології утримання. Найбільше цим вимогам відповідає худоба української чорно-рябої молочної, чорно-рябої та інших порід, поліпшених голштинами. Значним резервом збільшення молочної продуктивності худоби та виробництва молока є ліквідація яловості корів, адже із ялової тварини значно (на 35%) зменшується продуктивність. До того ж галузь недоодержує молодняк, який міг би бути використаний для ремонту основного стада або відгодівлі на м'ясо.

Важливим напрямом підвищення ефективності молочного скотарства є поліпшення якості молока. Адже при цьому суттєво зростає ціна його реалізації; від якості значною мірою залежить й ефективність роботи молокопереробної промисловості. Поліпшення якості молока потребує забезпечення ферм необхідним устаткуванням для його охолодження і фільтрувальними засобами, кваліфікованими кадрами.

Особливу увагу потрібно приділяти забезпеченню молочного скотарства кваліфікованими кадрами, здатними високоєфективно використовувати тварин, машини і обладнання. В зв'язку з цим велика роль належить також системі професійно-технічної підготовки майстрів машинного доїння, операторів по кормлінню.

Ще одним напрямом інтенсифікації молочного скотарства є дотримання оптимальних розмірів господарств і скотарських ферм. При виборі розміру ферм, що безпосередньо впливає на собівартість продукції, треба враховувати вартість транспорту, витрати на утримання персоналу, на електроенергію, на обслуговування поголів'я й інші.

Отже, підвищення ефективності виробництва та формування ринку молока, налагодження міжгалузевих відносин, розвиток інтеграції виробництва, державний контроль за ціноутворенням, що ґрунтується на раціональному поєднанні державного регулювання й саморегулювання, стимулюванні сільськогосподарських товаровиробників, – є основними напрямками подолання кризи в молочному скотарстві України.

ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ЦУКРОВОГО БУРЯКА

Великород К.В., студ. 3 курсу, спец. «Економіка підприємства» коледжу СНАУ

Науковий керівник: к.е.н., викладач економічних дисциплін Неженець О.П.

В економічному розвитку країни сільське господарство відіграє особливе місце. Це одна з основних галузей народного господарства, яка забезпечує виробництво продуктів харчування і є найпершою умовою розвитку суспільства. Продукти сільського господарства і промислові товари, що виробляються із сільськогосподарської сировини, становлять 75% фонду народного споживання.

Основною технічною культурою, що забезпечує цукрову промисловість сировиною, є цукрові буряки. Цукровий буряк - другий за масштабами з всього лише двох головних світових продуцентів харчового цукру. Хочу зазначити, що вирощування буряків у сівозміні сприяє підвищенню культури землеробства, та його продуктивності.

При вирощуванні цукрових буряків одержують побічну продукцію - гичку, а при переробці коренеплодів на цукрових заводах - жом, мелясу, що є цінним кормом для великої рогатої худоби. Використання цих видів кормів забезпечує високий рівень продуктивності тварин, збільшення виробництва тваринницької продукції.

При врожайності коренеплодів 300 ц/га можна одержати до 50 ц. к. од. з 1 га посіву цукрових буряків, а при використанні на корм коренеплодів і гички - до 100 ц. к. од. і більше. Крім того, вирощування буряків у сівозміні сприяє підвищенню культури землеробства, його продуктивності.

Економічна ефективність виробництва цукрового буряка повністю пов'язана з ціною. На сьогоднішній день ціна на цукровий буряк не еквівалентна до ціни на техніку, добрива, тощо. Тому вигідніше буряк не продавати, а реалізувати на давальних умовах. Згідно цих умов господарство дає цукровий буряк на переробку і забирає цукром. Частина цукру залишається заводу в якості сплати за переробку, а за іншу господарство може придбати матеріально-технічні ресурси.

Проект по вирощуванню цукрових буряків в умовах підприємства повинен бути узгодженим з проектами по вирощуванню інших сільськогосподарських культур і веденням галузі тваринництва, в цілому із напрямом спеціалізації та іншими умовами, зокрема, появою нових

Існують шляхи підвищення урожайності цукрового буряка.

1. Правильне використання природної родючості ґрунту.
2. Своєчасне та повне застосування органічних та мінеральних добрив
3. Недотримання всіх технологічних процесів, порушення їх строків і якості веде до недобору врожаю.
4. Підприємству необхідно придбати гербіциди, що допоможе зберегти чистоту посівів і скоротити ручну працю.
5. Проводити обробку посівів від шкідників та хвороб.
6. Застосовувати першокласне косіння з високим відсотком схожості.
7. Правильна і оптимальна організація праці та її оплата.

Отримання високих і стійких урожаїв цукрового буряка і зниження витрат на її виробництво розв'язується шляхом упровадження науково-обґрунтованої системи взаємозв'язаних заходів, що включає: посів якісним насінням високопродуктивних районуючих гібридів і сортів, правильне розміщення буряка в сівозміні, внесення раціональних норм органічних і мінеральних добрив, своєчасну і високоякісну основну і передпосівну обробку ґрунту, строге забезпечення густини насадження рослин буряка, що рекомендується, при рівномірному їх розміщенні, ретельний догляд за посівами, своєчасний і ефективний захист посівів від шкідників, хвороб і бур'янів, багатократні спущення в міжряддях, своєчасне і якісне збирання врожаю.

Щоб отримати оптимальний урожай на кожному гектарі повинне бути 75 - 85 тис. рослин при рівномірному розміщенні.

Для якісного проведення посіву повинні підбиратися відповідно до місцевих і виробничих умов посівний матеріал, посівна техніка і час проведення посіву. Дуже важливим тут є визначення своєчасного терміну сівби.

Отже, як висновок я хочу зазначити, що на сьогоднішній день цукор є одним з найбільш ліквідних продуктів. Тому так важливо для сільськогосподарських підприємств підвищити урожайність і якість цукрового буряка.

ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Герман Д.М., студ. 3 курсу ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»

Науковий керівник: викладач фінансових та економічних дисциплін Шумкова В.І.

Ціна і ціноутворення є важливими складовими функціонування ринкового механізму. Перед комерційними і некомерційними організаціями постає завдання встановлення ціни на свої товари та послуги. У зв'язку з цим підготовка фахівців будь-якої сфери діяльності повинна ґрунтуватися на глибоких знаннях процесу ціноутворення та особливостях цінового регулювання. Адже від цін багато в чому залежать досягнення комерційних результатів, а правильна чи помилкова цінова політика справляє довгострокову дію на все підприємство та його подальшу діяльність.

Ціни в сільському господарстві мають велике значення для системи ціноутворення загалом. Вони є вихідними для системи цін на споживчі товари, що виробляються із сільськогосподарської сировини. За цими цінами сільськогосподарська продукція реалізується колективними господарствами, фермерськими господарствами, переробним підприємствам усіх форм власності, у торговельну мережу та безпосередньо споживачам. Такі ціни впливають на кінцеві роздрібні ціни, темпи розвитку сільського господарства, промисловості, рівень оплати праці.

Ціноутворення — процес встановлення і розробки ціни на товари та послуги (Базується на попиту, вартості, пропозиції, товарно-грошовому обігу).

При ринковому ціноутворенні реальний процес формування цін відбувається не на виробництві, не на підприємстві, а у сфері реалізації продукції, тобто на ринку під дією попиту і пропозиції, товарно-грошових відносин. Ціна товару та його користь проходять перевірку ринком і остаточно формуються на ринку. В дрібних фірмах ціни зазвичай встановлюються головним керівником. У великих компаніях проблемами ціноутворення, як правило, займаються керівники середнього рівня. У галузях, де фактори ціноутворення відіграють вирішальну роль фірми часто створюють відділи цін, які розробляють ціни або допомагають робити це іншим підрозділам.

З урахуванням особливостей діяльності підприємств сільського господарства ціни класифікують за різними ознаками:

1. Закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію колективних господарств, колгоспів, фермерських та особистих підсобних господарств, приватних підприємств та ін. За цими цінами держава закуповує продукцію для власних потреб, експорту сировини, на промислову переробку та інші потреби.
2. Розрахункові ціни на продукцію землеробства та тваринництва. За цими цінами сільськогосподарські підприємства розраховуються з промисловими переробниками цієї продукції.
3. Ціни міжгосподарських взаємовідносин, за якими продукція сільського господарства обертається між підприємствами АПК.
4. Оптово-посередницькі ціни та ціни заготівельних підприємств, що закуповують сільськогосподарську продукцію у підприємств-виробників на комерційній основі у великих обсягах з метою подальшого перепродажу роздрібним торговцям.
5. Роздрібні ціни, за якими вироби землеробства та тваринництва продаються безпосередньо населенню в роздрібній торговельній мережі без попередньої промислової переробки.

За ринкових умов господарювання можуть застосовуватися різноманітні методи ціноутворення.

1. Розрахунок ціни за методом «середні витрати плюс прибуток» є найпростішим і широко застосовуваним.
2. Розрахунок ціни на підставі цільового (фіксованого) прибутку. Особливість його полягає в тім, що ціну поставлено в жорстку залежність від загального розміру прибутку, який підприємство передбачає одержати від продажу певної кількості продукції.
3. Встановлення ціни на засаді суб'єктивної цінності товару здійснюється з урахуванням потенційного (реально виявленого) попиту.
4. Метод ціноутворення «за рівнем поточних цін» («за рівнем конкуренції») полягає в тім, що ціну розглядають та встановлюють як функцію цін на аналогічну продукцію в конкурентів.
5. Метод ціноутворення «за рівнем попиту» передбачає встановлення ціни за допомогою пробного продажу товару в різних сегментах ринку.

Оскільки в аграрному секторі обмежені можливості вільного ціноутворення, діють рентні чинники і відносно низьку еластичність попиту на основні види сільськогосподарської продукції, то важливим принципом є поєднання вільного ціноутворення з державним регулюванням цін. Таким чином, рівень цін повинен встановлюватись з урахуванням якості сільськогосподарської продукції. За рахунок ціни повинні покриватись додаткові витрати, спрямовані на поліпшення якості, має забезпечуватись оптимальний рівень рентабельності виробництва продукції.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА КУКУРУДЗИ НА ЗЕРНО

Григоренко Д.В., студ. 3 курсу, спец. «Економіка підприємства» коледжу СНАУ
Науковий керівник: к.е.н., викладач економічних дисциплін Неженець О.П.

Зерновий сектор України є стратегічною галуззю економіки держави, що визначає обсяги пропозиції та вартість основних видів продовольства для населення країни, зокрема продуктів переробки зерна і продукції тваринництва, формує істотну частку доходів сільськогосподарських виробників, визначає стан і тенденції розвитку сільських територій, формує валютні доходи держави за рахунок експорту. Зернова галузь є базою та джерелом сталого розвитку більшості галузей агропромислового комплексу та основою аграрного експорту.

Відомо, що кукурудза є однією з основних зернових культур як в Україні, так і у всьому світі. Інтенсифікація технології вирощування цієї культури дає змогу отримати високі врожаї і, відповідно, прибуток. Україна входить до п'ятірки найбільших експортерів зерна кукурудзи у світі, що спричинило збільшення посівних площ цієї культури на території країни.

Кукурудзу вирощують переважно на зерно, яке є найціннішим енергетичним кормом для всіх видів тварин і птиці та характеризується високим вмістом крохмалю і жиру, низьким – клітковини. Крім цього, на даний час розроблені ресурсо- і енергозберігаючі технології заготівлі і використання вологого зернофуражу із кукурудзи, які передбачають заготівлю і використання таких видів зернофуражу із кукурудзи: вологе подрібнене зерно, яке використовується в годівлі всіх видів тварин; зерностріжнева суміш з дозованим вмістом клейковини, яка використовується в годівлі свиней і ВРХ та подрібнені качани кукурудзи, що використовуються в годівлі ВРХ і овець.

Зважаючи на це, потрібно подбати про підвищення економічної ефективності виробництва кукурудзи на зерно для отримання більших врожаїв та збільшення обсягів прибутку.

Ефективність виробництва - категорія, яка характеризує віддачу, результативність виробництва. Вона свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто свідчить про якість економічного зростання. Підвищення ефективності виробництва продукції кукурудзи на зерно передбачає збільшення обсягів виробництва продукції з мінімальними витратами на її одиницю.

Отже, необхідно збільшувати врожайність с/г культур та знижувати собівартість продукції. Для цього передбачають комплекс таких основних заходів: поліпшення використання землі, підвищення її родючості; впровадження комплексної механізації і автоматизації виробництва; поглиблення спеціалізації і кооперації виробництва на основі міжгосподарської кооперації і агропромислової інтеграції; раціональне використання виробничих фондів і трудових ресурсів; впровадження інтенсивних і ресурсозберігаючих технологій та індустріальних методів виробництва; підвищення якості і збереження виробленої продукції; широке використання прогресивних форм організації виробництва і оплати праці на основі колективного, сімейного і орендного підряду та оренди як прогресивної форми господарювання; розвиток с/г виробництва на основі різноманітних форм власності і видів господарювання і створення для них рівних економічних умов, необхідних для самостійної та ініціативної роботи.

Одним із шляхів підвищення ефективності виробництва кукурудзи на зерно є виведення і впровадження в господарствах високоврожайних сортів і гібридів, стійких проти хвороб і придатних для вирощування на зрошуваних землях. Особливого значення у цьому зв'язку набуває поліпшення селекції і насінництва зернових культур. Для прикладу: в економічно розвинутих країнах підвищення врожайності сільськогосподарських культур на 50% забезпечується використанням добрив, на 25% - поліпшенням обробітку ґрунту і на 25% - впровадженням високоврожайних і перспективних сортів.

Також, можна відмітити, що у підвищенні ефективності виробництва кукурудзи на зерно значне місце займає оптимізація сортового складу. Під оптимальною розуміють таку структуру посівів, при якій на кожному полі, відведеному під відповідну культуру, висівають сорт, що забезпечує найбільш повне використання потенціальної родючості ґрунту.

Одним із напрямків підвищення економічної ефективності виробництва кукурудзи на зерно є комплексна оцінка ефективності сівозмін з різним насиченням зерновими культурами. Існуючі недоліки в ціноутворенні не дають змоги правильно враховувати реальні витрати ресурсів, поза оцінкою залишаються природно-біологічні ресурси, які відіграють важливу роль у збільшенні виробництва кукурудзи на зерно. Певні недоліки має вартісна оцінка показників економічної ефективності, так як сучасні порівняльні ціни не відображають фактичний рівень рентабельності. Тому поряд з агротехнічною та економічною потрібно проводити енергетичну оцінку, яка дає змогу виявити резерви підвищення ефективності з урахуванням енергозбереження.

Отже, можна зробити висновок, що на сьогоднішній день існує велика кількість способів підвищення економічної ефективності виробництва кукурудзи на зерно, але слід зазначити, що кожен із них потребує значного фінансування як з боку самих виробників, так і з боку держави.

ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК КРЕДИТІВ БАНКУ

Грицак В. О., студ., 3 курсу спец. «Бухгалтерський облік» коледжу СНАУ
Науковий керівник: викладач облікових дисциплін Гриценко В.Л.

На підприємствах в окремі періоди за умови недостатності власних коштів виникає потреба в залученні додаткових коштів зі сторони, що відбувається шляхом одержання кредитів.

Кредит - економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу одержання останнім позики в грошовій або товарній формі на умовах повернення в певний строк зі сплатою відсотку. Кредит банку — це платне надання банками грошових коштів у тимчасове користування на визначених кредитним договором умовах із дотриманням принципів повернення, строковості, забезпеченості, платності, цільового використання.

Для отримання кредиту до банку подається заява та пакет необхідних документів, зокрема, копії свідоцтва про реєстрацію і статуту, картка зі зразками підписів, форми фінансової звітності, довідка з ДПІ, гарантійні зобов'язання поручителя, бізнес-план та інші. При наданні кредиту складається кредитна угода (договір), у якій визначається об'єкт кредитування, умови одержання та погашення кредиту, терміни кредитування, відсоткові ставки, зобов'язання підприємства за заставою тощо. Відповідно до НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" і П(С)БО 11 "Зобов'язання" банківські кредити, отримані підприємством, визначаються як зобов'язання. Із метою обліку кредити прийнято ділити на два види: поточні — вони повинні бути погашені протягом 12 місяців із дати балансу чи протягом операційного циклу підприємства; довгострокові — строк їх погашення більше 12 місяців чи більше операційного циклу.

Податковий облік надходжень і виплат за банківського кредитування врегульовано в розділі 153.4 і статті 141 Податкового кодексу. Перед ознайомленням з першим із них необхідно врахувати, що в ньому вживається фінансовий термін «основний борг», який у цьому контексті ідентичний поняттю «тіло кредиту» (у момент кредитування) і «залишок тіла кредиту» (за часткової виплати). Ні відсотки, ні сплата будь-яких комісій і допоміжних банківських і страхових послуг в поняття «основний борг» за жодних умов не вводяться, про це спеціально наголошено в п. 153.4.2 Кодексу.

Щодо кредитних надходжень п. 153.4.1 прямо і просто прописує: отриманий кредит не зараховується до доходу компанії і не оподатковується. І це стосується не лише банківського кредитування, але й позик, отриманих від третіх осіб; грошей, отриманих в довірче управління; грошей за боргові або іпотечні сертифікати, продані їх емітентом, а також коштів, що повертаються компанії від її боржників або від осіб, що послуговувалися її засобами на правах довірчого управління.

Щодо кредитних виплат аналогічне, дзеркально відображене правило містить п. 153.4.2 ПКУ: категорично неможливо зарахувати до витрат компанії виплати нею тіла кредиту (або основного боргу) будь-якого іншого з названих вище типів).

Стосовно відсоткових виплат за кредитами у Кодексі йдеться у ст. 138, яка називає види операційних та інших витрат компаній, а також в окремій профільній ст. 141. Тут немає поняття «комісія банку» (одноразова, щомісячна, за розгляду документів) або «супутні кредиту витрати» (скажімо, курсова різниця під час виплати тіла інвалютного кредиту). Однак в інших пунктах Кодексу, що інформують про витрати і доходи, після слова «відсотки за кредитами» міститься в дужках перерахування: «комісійні та інші витрати, пов'язані з отриманням кредитів», наприклад, у п. 137.8 (до речі, такі ж уточнення містяться і в низці положень (стандартів) бухгалтерського обліку, далі ПСБО). І це дає підстави вважати, що і в ст. 138 і 141 Кодексу «відсотки» слід також розуміти розлого: і відсотки, і всі види банківських комісій, і всі інші виплати за кредитом, крім тіла позики.

Отже, у ст. 138 ПКУ широко зрозумілі кредитні відсотки згадані в п. 138.10.5 як вид інших, неопераційних витрат. У п. 141.1 ця інформація повторена з майже непомітним розширенням: «до складу витрат зараховують будь-які витрати, пов'язані з нарахуванням відсотків за борговими зобов'язаннями..., якщо такі нарахування здійснюються з огляду на ведення господарської діяльності платника податку». Останнє застереження дає податковим установам основу для перегляду поданої декларації, якщо в ній до витрат зараховані відсоткові виплати зі слабо доведеною «господарською» метою кредитування (скажімо, придбання авто для керівника). Відсоткові виплати за кредитами, не пов'язаними з господарською діяльністю компанії, ні до операційних, ні до інших її витрат зарахувати, згідно з Кодексом, не можна.

Не зважаючи на всі труднощі щодо ведення податкового обліку кредитів необхідно вживати всі можливі заходи щодо погашення кредиту, оскільки в разі неповернення кредиту й реалізації банком заставного майна кредитна історія клієнта в цьому банку буде перекреслена раз і назавжди. Причому й в інших банках кредити також вже не дадуть.

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ЗА СТРАХУВАННЯМ

Ковальова Л.С., студ. 3 курсу, спец. «Бухгалтерський облік» коледжу СНАУ
Науковий керівник: викладач фінансових та економічних дисциплін Шумкова В.І.

Цивілізована держава зобов'язана захищати права громадян від негативних соціальних наслідків ринкової економіки, від соціальних ризиків, пов'язаних з утратою роботи, доходу та працездатності.

Сучасна ринкова економіка створює адекватну систему соціального захисту населення, найважливішою ланкою якої є соціальне страхування. Соціальне страхування не лише захищає працюючих, а й служить механізмом суспільних інвестицій, доходи від яких повертаються у вигляді покращення якості життя населення, стабільності суспільства, формування спонукальних мотивів до праці, освіти й підвищення кваліфікації. Воно стало важливим засобом досягнення соціальної злагоди в суспільстві, запобігання й зниження рівня бідності.

Однією з важливих умов своєчасного подання підприємствами достовірної звітності до Пенсійного фонду є правильна організація обліку розрахунків за соціальним страхуванням.

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування виступає самостійною галуззю страхування і є сукупністю відносин з приводу формування та використання колективних страхових фондів, призначених для виплати відшкодувань при настанні страхових випадків – постійної чи тимчасової втрати працездатності, досягнення пенсійного віку, втрати місця роботи.

Відповідно до Конституції України в нашій державі встановлені і діють Закони України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Принципи та загальні правові, фінансові та організаційні засади загальнообов'язкового державного соціального страхування громадян України визначені Законом України "Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування" від 14 січня 1998 року № 16/98-ВР.

З 1 січня 2011 року згідно з Законом України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" від 8 липня 2010 р. № 2464-VI замість платежів до чотирьох соціальних фондів, запроваджено єдиний соціальний внесок.

Цей внесок є консолідованим страховим внеском, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Одночасно із нарахуванням заробітної плати працівникам здійснюється нарахування та утримання єдиного соціального внеску.

Залежно від виду економічної діяльності і класу професійного ризику застосовуються різні ставки відсотку єдиного соціального внеску. На кожному підприємстві може одночасно справлятися декілька його видів – за класом професійного ризику, від лікарняних, від заробітної плати працюючих інвалідів тощо.

Для обліку розрахунків зі страхування призначено активно-пасивний рахунок 65 "Розрахунки за страхування".

Проте існують проблеми щодо ведення обліку за страхуванням, адже перехід до ринкової економіки призвів до змін в усіх сферах економічної діяльності, у тому числі в системі оплати праці та соціальному страхуванні працівників підприємств.

Виникають нові відносини між державою, підприємством і працівниками з приводу організації праці, розрахунків з фондами соціального страхування. Всі підприємства без винятку здійснюють нарахування та утримання внесків до фондів соціального страхування із заробітної плати своїх працівників, які працюють на умовах, передбачених законодавством.

Удосконалення соціального забезпечення щодо справляння зборів до фондів соціального страхування було здійснено шляхом введення з 1 січня 2011 року єдиного соціального внеску, що має сприяти уніфікації нарахування та сплати внесків до фондів соціального страхування.

Впровадження та використання Відомості обліку єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, нарахованих та перерахованих сум єдиного внеску із роботодавців до Пенсійного фонду надасть можливість працівникам бухгалтерії підприємств формувати деталізовану інформацію щодо єдиного соціального внеску, сприятиме систематизації даних за нарахованими, утриманими та перерахованими сумами єдиного соціального внеску щомісячно.

Крім того, використання відомості дасть змогу провести оперативну звірку заборгованості за єдиним соціальним внеском на підприємстві з даними Пенсійного фонду, що покращить оперативність і аналітичність ведення обліку.

БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

Корнієнко Я.І., студ. 3 курсу, спец. «Фінанси і кредит» коледжу СНАУ
Науковий керівник: викладач фінансових дисциплін Скопова О.С.

Надання грошових коштів з бюджетів різних рівнів відбувається на умовах безповоротності і безоплатності з метою забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства, державного управління, оборони тощо називається бюджетним фінансуванням. Суть бюджетного фінансування полягає у тому, що з його допомогою налагоджуються грошові відносини, які виникають між державою, з одного боку, та суб'єктами господарювання усіх форм власності — з іншого, щодо спрямування грошових коштів бюджетів. Своєчасність і повнота фінансування значною мірою залежать від рівня наповненості грошовими коштами бюджету.

Бюджетна система України — це сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин державного і адміністративно — територіальних устроїв і врегульована нормами права. Бюджет завжди був важливим інструментом впливу на розвиток економіки та соціальної сфери. За ринкових умов господарювання він не повинен витрачати своєї ролі в економічному розвитку держави. Державний бюджет країни складається з двох підрозділів — надходжень (доходів) і видатків. Якщо видатки більші за доходи, то виникає дефіцит бюджету. Якщо, навпаки, доходи перевищують видатки — профіцит бюджету (бюджет м. Києва).

Видатки бюджету відіграють провідну роль у фінансовому забезпеченні потреб соціально-економічного розвитку суспільства. Видатки бюджету згідно з Бюджетним кодексом — це кошти, що спрямовуються на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом, за винятком коштів на погашення основної суми боргу та повернення надміру сплачених до бюджету сум. Видатки всіх бюджетів поділяються на поточні й видатки розвитку. Видатки також класифікуються і залежно від форм власності суб'єктів, що здійснюють публічні видатки на: муніципальні (місцеві) та державні. Розмежування видатків між бюджетами є важливим елементом бюджетного устрою, яке ґрунтується на розмежуванні функцій держави між різними рівнями влади і, відповідно, на призначенні того чи іншого бюджету: з державного бюджету фінансуються видатки загальнодержавного характеру, з відповідних місцевих бюджетів — переважно видатки регіонального значення. Оскільки бюджетне фінансування є складовою бюджетного механізму, за допомогою якого здійснюється реалізація бюджетних функцій, то можна дійти висновку, що саме за допомогою бюджетного інвестування та фінансування відбувається надання коштів, які завдяки розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту спрямовуються державою на економічні і соціальні потреби країни. Практичне спрямування видатків відповідно до затвердженого бюджету здійснюється за допомогою бюджетного фінансування. Бюджетне фінансування розглядається з одного боку, як форма бюджетного механізму, а з іншого — як форма фінансового забезпечення суб'єктів бюджетних відносин. Нині при утвердженні в Україні економіки ринкових відносин визріла потреба в удосконаленні форм бюджетного фінансування. У сучасних умовах застосовується такий метод бюджетного фінансування — метод єдиного казначейського рахунку. Він використовується для фінансування заходів з державного бюджету України та місцевих бюджетів. Ця система бюджетних рахунків органів Державного казначейства, відкритих в установах банків за відповідними балансовими рахунками, з яких органами Державного казначейства здійснюються платежі безпосередньо суб'єктами діяльності.

У Конституції України зазначено, що національна економіка розвивається на основі соціально-культурної моделі. Характерною особливістю соціально-культурної сфери є те, що вона пов'язана не тільки з матеріальними цінностями, а й значною мірою з духовними потребами громадян. Виходячи з аналізу організаційних зв'язків і повноважень державних органів, необхідно виділити органи, що здійснюють загальне керівництво соціально-культурним будівництвом, — Верховну Раду, Президента, Кабінет Міністрів, спеціальні галузеві органи управління — міністерства і відомства.

Кошторисне фінансування є основою фінансування соціально-економічної інфраструктури. Воно охоплює соціально-культурну сферу, науку, управління, освіту. Сутність кошторисного фінансування полягає у виділенні бюджетних асигнувань на підставі спеціального розрахункового документа — кошторису. Визначення обсягів фінансування ґрунтується на наступних категоріях. Складання кошторису проводиться відповідно до економічної класифікації витрат. Держава має сприяти розвитку соціальної сфери й проводити виважену соціальну політику. Соціальна політика — це діяльність держави щодо створення та регулювання соціально-економічних умов життя суспільства, усунення негативних наслідків функціонування ринку, забезпечення соціальної справедливості й соціально-політичної стабільності у країні.

Отже, розвиток суспільне—економічних відносин в Україні підтверджує необхідність якомога скорішого вирішення проблеми фінансової стабілізації — основи загальнодержавної стабілізації і виходу з економічної кризи. Сутність сучасної політики в Україні полягає в тому, що в країні будується соціально спрямована економіка, яка надасть людині все необхідне для нормального життя за європейськими стандартами; утворюється новий тип солідарності різних соціальних верств населення, свідомо коаліція людей, що обрали шлях розбудови вільної демократичної держави.

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ

Косенко Н.С., студ. 3 курсу, спец. «Бухгалтерський облік» коледжу СНАУ
Науковий керівник: викладач фінансових та економічних дисциплін Шумкова В.І.

У процесі господарської діяльності у підприємств виникає необхідність видачі з каси готівки працівникам підприємства під звіт на господарські витрати та службові відрядження. У цьому випадку виникають розрахункові відносини з підзвітними особами. Операції з підзвітними особами відіграють важливу роль, так як через підзвітних осіб підприємство часто купує сировину, матеріали та інші необхідні для роботи підприємства речі, бере участь у виставках, ярмарках, укладенні угод та інших заходах потрібних для життєдіяльності підприємства, так як всі ці операції вимагають затрат і правильна їх оцінка відображається на вартості продукції, облік має вестись дуже точно з врахуванням останніх змін в законодавстві і з необхідними аналітичними розгалуженнями.

Підзвітні особи - це працівники підприємства, які отримали грошові суми в підзвіт для майбутніх витрат згідно з наказом (розпорядженням) керівника підприємства. На підприємстві повинен бути складений і затверджений наказом керівника список осіб, які мають право одержувати гроші в підзвіт на господарські потреби.

Розрахунки з підзвітними особами охоплюють широке коло операцій з готівковими коштами, розрахунками, придбанням матеріальних цінностей, оподаткуванням тощо. В бухгалтерському обліку повинна фіксуватися інформація про стан заборгованості підзвітної особи, а також зобов'язання підприємства перед нею. Гроші під звіт видають на витрати на відрядження, придбання різних матеріалів, дрібні господарські, поштові та інші витрати. При цьому потрібно дотримуватися діючих норм з регулювання готівкового обігу. Аванс підзвітній особі видається в сумі, необхідній для виконання намічених заходів, і лише в тому випадку, коли підзвітна особа не має заборгованості по раніше виданих сумах.

Використання підзвітних коштів (як на відрядження, так і на господарські потреби) має бути підтверджене відповідними звітними документами (у т. ч. документами за операціями з платіжними картками). Такими документами слід вважати чек РРО, товарний чек, який дає змогу ідентифікувати продавця товару (надавача послуг), рахунки з готелів, проїзні документи (квитки на поїзд, авіаквитки, квитки на автобус міжміського сполучення, квитки на транспорт громадського користування внутрішньоміського сполучення тощо).

У разі застосування корпоративної пластикової картки звітними документами є: сліп, квитанція платіжного термінала, чек банкомата тощо. Не дозволяється направляти у відрядження або давати аванс працівнику, що не відзвітувався за кошти, витрачені у попередньому відрядженні. Підставою для видачі працедавцем грошового авансу платнику податку на відрядження є наказ про службове відрядження, а підставою для видачі фізособі грошового авансу під звіт є письмове розпорядження керівника про отримання завдання підзвітною особою.

Суми, отримані підзвітною особою, називають авансовими сумами, а звіт працівника називають - авансовий звіт. Авансовим звітом буде вважатись документ, що підтверджує витрати працівника (так як до нього додаються підтверджуючі документи: чеки, білети, квитанції, закупівельні акти), обов'язковим реквізитом його є підпис керівника підприємства: «доцільність витрат підтверджую» і підпис, або «бухгалтерії оплатити». Складає авансовий звіт підзвітна особа, вказує дату і підписується в ньому.

Якщо за результатами поданого звіту виявиться, що підприємство заборгувало працівникові, тоді заборгованість йому виплатять у гривнях за офіційним обмінним курсом НБУ на день її погашення. У разі якщо працівник повернувся з відрядження, склав авансовий звіт, але не повернув надмірно витрачені суми, що залишилися протягом звітного місяця, на який припадає граничний строк, то така сума підлягає обкладенню ПДФО за ставками 15 — 17% (залежно від суми сукупного місячного доходу) за рахунок будь-якого оподатковуваного доходу (після його оподаткування) за відповідний місяць.

Несвоєчасне/неповне оприбуткування готівки у касі суб'єкта господарювання коштуватиме йому 5-кратного штрафу від суми неоприбуткованої суми, і строк, протягом якого такий штраф може бути накладено, — вже не 6 місяців, а 3 роки. У разі неповернення чи невчасного повернення залишку підзвітних (надміру витрачених) коштів бухгалтер (уже після затвердження авансового звіту) здійснює розрахунок суми податку, який належить утримати, й ознайомлює працівника із зазначеним розрахунком під розпис. Податковий Кодекс України не містить норм, які б передбачали застосування штрафу у розмірі 15% своєчасно не повернутих сум, який утримувався попередні роки з доходу підзвітної особи, що не повернула кошти на кінець звітного місяця.

Основним нововведенням стало те, що на авансовому звіті з'явилося поле для розрахунку штрафу за несвоєчасно повернені кошти, не витрачені підзвітною особою на відрядження, чи закупівлю товарно – матеріальних цінностей для підприємства.

Отже, якщо своєчасно не повернуто підзвітні суми, податковий агент зобов'язаний обчислити й утримати лише ПДФО за відповідними ставками без застосування штрафів.

ПОРЯДОК ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Лукаш В.В., студ. 3 курсу, спец. «Бухгалтерський облік» коледжу СНАУ

Науковий керівник: викладач фінансових та економічних дисциплін Шумкова В.І.

Процес постачання є невід'ємною ланкою кругообігу засобів. Покупець купує у продавця (постачальника) сировину і матеріали, пальне і мастильні матеріали, мінеральні добрива, запасні частини та інші матеріальні цінності, необхідні для здійснення господарської діяльності. Від постачальників можуть поступати також верстати, трактори, автомобілі, комп'ютери та інші об'єкти основних засобів. Підрядні організації виконують для замовників будівельні роботи, а також роботи і послуги виробничого характеру - ремонтні роботи, внесення добрив, технічне обслуговування тощо. Тому, для забезпечення безперервної діяльності підприємства необхідно правильно організувати порядок розрахунків з постачальниками та організувати ведення обліку цих розрахунків.

Постачальники (підрядники) – це підприємства, що відвантажують продукцію (виконують роботи, надають послуги) покупцям. По відношенню до постачальників підприємства-споживачі завжди виступають покупцями їхніх товарно-матеріальних цінностей, різних послуг, включаючи отримання електроенергії, газу, води, автопослуг, послуг зв'язку, послуг з переробки матеріальних цінностей тощо.

Розрахункові взаємовідносини між постачальниками і покупцями виникають в процесі господарської діяльності підприємств, і цим відносинам, як правило, повинне передувати укладання договорів (контрактів) купівлі-продажу товарно-матеріальних цінностей, договорів підяду на виконання різних робіт, надання послуг тощо.

Організація обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками проводиться згідно наказу про облікову політику, розрахунок з постачальником проводиться згідно укладеного договору про постачання товарів чи надання послуг.

Надходження товару від постачальників оформляється на підставі товарно-транспортних накладних (ТТН), рахунків фактур, вантажних митних декларацій тощо.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками проводяться в готівковій, безготівковій формі або зарахуванням взаємних вимог на підставі первинних документів (накладних, товарно-транспортних накладних, актів приймання-передачі виконаних робіт (наданих послуг), податкових накладних, виписок банку).

Для обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками використовують рахунок 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками". Його призначено для ведення обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності (у тому числі отримані від учасників промислово-фінансових груп (ПФГ)), виконані роботи, надані послуги.

Рахунок 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками" має такі субрахунки:

- на субрахунку 631 "Розрахунки з вітчизняними постачальниками" ведеться облік розрахунків за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги з вітчизняними постачальниками та підрядниками.
- на субрахунку 632 "Розрахунки з іноземними постачальниками" ведеться облік розрахунків з іноземними постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги.

Облік розрахунків з постачальниками є найважливішою ділянкою бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств. За допомогою розрахунків можна, з одного боку спрямувати та забезпечити підприємства сировиною, матеріалами, паливом, тарою, а з іншого здійснити реалізацію готової продукції.

З метою покращення розрахункової системи обліку і скорочення дебіторської і кредиторської заборгованості доцільно провести деякі зміни, які б сприяли удосконаленню обліку розрахунків:

- по-перше, необхідно стежити за співвідношеннями дебіторської і кредиторської заборгованості;
- по-друге, краще та якісніше проводити аналіз складу і структури дебіторської і кредиторської заборгованості за конкретними постачальниками;
- по-третє, також можна організувати на підприємстві систему аналітичного обліку дебіторської заборгованості не тільки по термінах, але і за розмірами, місцезнаходженням юридичних осіб, фізичних осіб і пропонуваним умовам оплати;

При раціональній організації обліку, кредиторська заборгованість може стати додатковим та відносно дешевим джерелом залучення ресурсів. Саме через те, як будуються відносини з контрагентами, узгоджуються умови договорів, контролюються строки поставки та оплати, в найбільшій мірі залежить ефективність використання отриманих ресурсів.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ БІОЛОГІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ТА ВИХОДУ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Надточий І.О., студ. 3 курсу, спец. «Бухгалтерський облік» коледжу СНАУ
Науковий керівник: викладач облікових дисциплін Гриценко В.Л.

Виробництво є одним із основних процесів господарської діяльності підприємства. У процесі виробництва використовують природні ресурси, сировину, матеріали, паливо, енергію, трудові ресурси, основні засоби і одержують готову продукцію, яку потім реалізують. Характерною особливістю цього процесу є формування витрат на виробництво продукції, що становлять її виробничу собівартість. До витрат виробництва відносять витрати, обумовлені технологією виробництва, перебувають у залежності від обсягу випущеної продукції і складають її речову основу.

Рослинництво є важливим сектором економіки держави та джерелом прибутків суб'єктів підприємницької діяльності. Збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва та покращення її якості є актуальним питанням, особливо за умов, коли світовою тенденцією є зростання вартості продукції сільського господарства та її нестача. В зв'язку з цим питання обліку в галузі рослинництва є досить вагомими, оскільки лише облік є єдиним джерелом інформації, необхідної для управління та контролю за економічними показниками виробництва продукції рослинництва.

Належна організація бухгалтерського обліку підвищує його роль як основного засобу одержання достовірної інформації для прийняття економічно обґрунтованих рішень і попередження ризику у виробничо-фінансовій діяльності підприємства. Об'єктами обліку виробництва у галузі рослинництва є окремі біологічні активи (їх групи) та види робіт.

Згідно П(С)БО 30 «Біологічні активи», під біологічним активом слід розуміти у рослинництві рослину, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди.

У рослинництві виділяють дві групи біологічних активів - поточні біологічні активи та довгострокові біологічні активи, а також похідні від них додаткові біологічні активи. В результаті біологічних перетворень від біологічних активів отримують сільськогосподарську продукцію.

Крім наявності біологічних активів (рослинних організмів), що є характерною особливістю галузі рослинництва, важливе значення має явно виражена сезонність виробництва. Ця специфічна особливість є визначальною для ведення бухгалтерського обліку в рослинництві, оскільки процес виробництва залежить від ряду чинників, чільне місце серед яких посідають природні умови виробництва. Через такий великий вплив природно-кліматичних умов на вирощування біологічних активів, технологічні процеси виробництва практично не можуть бути прискорені за рахунок інтенсифікації. Воно визначається, з одного боку, впливом природних факторів, з другого – соціальних, які необхідно враховувати при організації бухгалтерського обліку. Такою особливістю є те, що земля – один із основних засобів виробництва, тоді як у промисловості вона – лише територія, місце, на якому розташоване підприємство. На відміну від інших засобів, які у процесі виробництва поступово зношуються, внаслідок чого їх через певний проміжок часу необхідно замінювати новими, земля є незмінним засобом виробництва. При раціональному використанні вона не тільки не зношується, а навпаки – підвищує свою родючість.

Стан виробництва характеризується ефективністю, ступенем використання досягнень науково-технічного прогресу, місцем і роллю робітника у виробничому процесі. В умовах обмеженості ресурсів і досягнення планової ефективності виникає потреба постійного порівняння понесених витрат і отриманих результатів.

Ця проблема посилюється під впливом інфляції, коли дані про виробничі витрати необхідно повсякденно порівнювати з майбутніми витратами, що значною мірою залежить від впливу зовнішнього середовища. Можливість усунення або передбачення впливу багатьох негативних внутрішніх і зовнішніх факторів з'являється завдяки раціонально-організованому обліку витрат на виробництво.

Вище наведені особливості галузі повинні враховуватись при організації обліку виробництва продукції рослинництва.

Перше завдання обліку виробництва передбачає ведення облікових процедур в розрізі аналітичних статей витрат. У рослинництві виділяють наступні статті витрат: витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; насіння та посадковий матеріал; паливо та мастильні матеріали; добрива (органічні та мінеральні); засоби захисту рослин; роботи та послуги; витрати на утримання та поточний ремонт основних засобів та інших необоротних активів; інші витрати; загальновиробничі витрати.

Таким чином, бухгалтерський облік в рослинництві має забезпечувати: правильний та економічно обґрунтований розподіл витрат по сільськогосподарських культурах (групах культур) та періодах виробництва (роках); достовірний облік виходу продукції по її видах з урахуванням якості; одержання необхідної інформації про роботу структурних підрозділів підприємства для контролю за їх діяльністю та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ПОКАЗНИК ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Осадча О.О., студ. 3 курсу, спец. «Фінанси і кредит» коледжу СНАУ
Науковий керівник: викладач фінансових дисциплін Скопова О.С.

На даному етапі розвитку національної економіки важливе значення має ефективне функціонування підприємств, котре значною мірою залежить від рівня показників фінансової стійкості. Позитивні значення цих показників являються підґрунтям для нормального функціонування підприємств і поступового зростання їх виробничого потенціалу. Тому саме зараз, в час підвищення процесів глобалізації в економіці, забезпечення фінансової стійкості підприємств є одним із пріоритетних завдань.

Фінансово стійке підприємство – це підприємство, яке за власні кошти може забезпечити запаси і витрати свого виробництва, не допустивши невиправданої кредиторської заборгованості та спромогтися своєчасно розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Фінансова стійкість кожного підприємства тісно пов'язана з його платоспроможністю.

Платоспроможність характеризує спроможність підприємства своєчасно й повністю виконати свої платіжні зобов'язання, які випливають із кредитних та інших операцій грошового характеру. Вона визначається здатністю підприємства до швидкого погашення своїх короткотермінових зобов'язань за платежами. Платоспроможність означає наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що вимагає негайного погашення.

Для здійснення таких операцій необхідні кошти, які підприємство може отримати, перевівши у гроші найбільш ліквідну частину своїх мобільних запасів або маючи достатній запас грошей у банку й у касі. Оцінювання платоспроможності проводиться за даними балансу на підставі характеристики ліквідності оборотних активів, тобто часу, необхідного для переведення їх у грошову масу. Збільшення частки грошових коштів і цінних паперів у загальній сумі оборотних засобів сприяє зростанню платоспроможності.

Розрізняють поточну та перспективну (очікувану) платоспроможність. Поточна платоспроможність визначається на дату складання балансу. Аптека вважається платоспроможною, якщо в неї немає простроченої заборгованості перед постачальникам, за банківськими позиками та іншими розрахунками. Очікувана платоспроможність визначається на певну майбутню дату зіставленням платіжних засобів і першочергових зобов'язань на цю дату.

Разом з тим на платоспроможність аптеки значним чином впливають і інші фактори – політична й економічна ситуація в країні, стан грошового ринку, наявність і досконалість заставного та банківського законодавства, забезпеченість власним капіталом, фінансовий стан підприємств – дебіторів та інше.

Показником платоспроможності підприємства на визначену дату є відсутність прострочених боргів банкові, бюджетові, постачальникам, робітникам та службовцям.

Ознаки платоспроможності:

- наявність грошей у касі, на поточних рахунках.
- відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Причому наявність незначних залишків грошей на поточних рахунках ще не означає, що підприємство неплатоспроможне, адже кошти на поточні рахунки можуть надійти впродовж кількох днів.

Отже, фінансова стійкість підприємства - це економічна категорія, що виражає таку систему економічних відносин, за яких підприємство формує платоспроможний попит, здатне при збалансованому залученні кредиту забезпечувати за рахунок власних джерел активне інвестування і приріст оборотних коштів, створювати фінансові резерви, брати участь у формуванні бюджету. А платоспроможність виступає зовнішнім проявом фінансової стійкості підприємства і відображає здатність господарюючого суб'єкта платити за своїми боргами і зобов'язаннями в даний конкретний період часу. Саме, платоспроможність як економічну категорію характеризують такі моменти :

- стан платоспроможності обумовлюється наявним розміром грошових активів, але не обмежується ним;
- платоспроможність - це не тільки здатність термінового погашення зобов'язань в момент оцінки за рахунок наявних грошей, а й здатність підприємства забезпечувати генерування (утворення) грошових потоків, які за обсягами та термінами відповідають зобов'язанням та платіжним потребам підприємства;
- платоспроможність - це не статична (моментна) характеристика. Найбільшу цінність має динамічна платоспроможність.
- платоспроможність не слід ототожнювати лише з можливістю повернення боргів, оскільки платоспроможність передбачає можливість здійснення усіх платіжних потреб, які необхідні для нормального процесу господарської діяльності.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРИРОСТУ ВРХ

Павленко В. І., студ 3 курсу, спец «Економіка підприємства» коледжу СНАУ
Науковий керівник: викладач економічних дисциплін Кравченко С.І.

Потреби населення України у м'ясі і м'ясопродуктах не задоволені. Присутність ряду штучних причин неефективної роботи ринку м'яса, висока збитковість тваринництва в аграрних формуваннях, наявність стримуючих моментів в організації виробництва та реалізації м'яса особистими підсобними господарствами одночасно з формуванням на селі інституту приватної власності, а в найближчій перспективі - ринку землі, обумовлюють необхідність дослідження нових, більш ефективних способів організації відтворювального процесу в м'ясопродуктовому підкомплексі країни.

Найважливішою галуззю продуктивного тваринництва України в скотарстві, яке постачає незамінні продукти харчування і цінну сировину для харчової і переробної промисловості.

У результаті господарського використання великої рогатої худоби одержують молоко, що відзначається високими харчовими якостями і сировиною для виробництва молочних продуктів.

Молоко і молочні продукти становлять основу повноцінного харчування населення. За науково-обґрунтованими нормами харчування, людина має споживати, в середньому, 380 кг (у перерахунку на молоко) молока і молочних продуктів, у тому числі 120 кг молока у свіжому вигляді.

Скотарство дає основну масу м'ясної продукції, цінною за вмістом високоякісних білків і незамінних амінокислот.

Формула успіху продуктивного тваринництва добре відома:

- 33% — правильна годівля тварин;
- 33% — умови утримання й експлуатації
- 33% (за деякими даними, — 40%) — племінні якості тварин.

У збільшенні виробництва яловичини і підвищенні ефективності виробництва, важливе місце займає науково обґрунтоване перспективне планування основних напрямів розвитку скотарства. Перспективне планування напрямів розвитку тваринницьких галузей тісно пов'язане з поглибленням спеціалізації сільськогосподарського виробництва.

Збільшення виробництва яловичини відбувається як за рахунок збільшення поголів'я так і за рахунок поліпшення його якісних показників, тобто екстенсивно і інтенсивно.

Збільшувати виробництво яловичини необхідно за рахунок підвищення продуктивності праці. Важливими факторами її зростання і зниження собівартості м'яса є підвищення продуктивності худоби завдяки поліпшенню годівлі, племінної роботи, а також застосування комплексної механізації виробничих процесів. Інтенсифікація яловичини проводиться виведенням нових продуктивніших порід худоби, підвищенням продуктивних якостей використовуваних тварин, впровадженням прогресивних способів відтворення стада, які дозволяють у короткий строк збільшити вихід продукції.

Інтенсифікація передбачає також забезпечення повноцінної годівлі тварин із застосуванням хімічних, біологічних препаратів. Впровадження досягнень зоотехнічної й ветеринарної науки, удосконалення засобів механізації ферм утримання худоби.

Нові промислові методи виробництва яловичини становлять нові вимоги до системи годівлі: однорідність кормів за фізико-механічними властивостями, що створює можливість комплексної механізації і автоматизації процесу годівлі.

Ідентичність типу і складу раціону в літній і зимовий періоди, стабільність кормової бази, тобто повне забезпечення необхідної кількості та якості кормів незалежно від погодних умов. Впровадження нової прогресивної технології виробництва продукції яловичини на промисловій основі вимагає певної стандартизації всіх знарядь і засобів виробництва, в тому числі і головного знаряддя і засобу виробництва - самої тварини. Виконання цих вимог неможливе без підвищення ефективності селекційно-племінної роботи.

Дальше удосконалення планових порід провадитиметься у напрямку: підвищення продуктивності якості м'яса, зниження витрат кормів на виробництво одиниці продукції, створення стад, які б відповідали вимогам для використання на високомеханізованих фермах. Повноцінність і збалансованість кормових раціонів - найважливіша умова підвищення ефективності годівлі та продуктивності тварин.

Відповідно до біологічних особливостей худоби кормові раціони значно відрізняються за співвідношенням у них різних видів кормів. У раціонах годівлі найбільшу питому вагу займають концентровані корми. У кормових раціонах скотарства концентровані корми становлять 25%. У раціонах годівлі ВРХ 19-20% кормів припадає на силос, 18% - на сіно, сінаж і солом, до 30% - на зелені корми сіяних трав, природних лук і пасовищ.

Основним напрямом подальшого розвитку скотарства і підвищення його економічної ефективності є інтенсифікація виробництва яловичини на основі зміцнення кормової бази і підвищення рівня годівлі тварин, впровадження комплексної механізації та автоматизації виробничих процесів і переведення галузі на індустріальні технології, широкого використання високопродуктивних спеціалізованих порід худоби, пристосованих до машинної потокової технології, тощо.

ВРАХУВАННЯ БЕЗНАДІЙНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ І КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК

Рибець О.Г., студ. 3 курсу, спец. «Бухгалтерський облік» коледжу СНАУ

Науковий керівник: викладач фінансових та економічних дисциплін Шумкова В.І.

На балансі підприємства за одним контрагентом обліковується як дебіторська, так і кредиторська заборгованість за поставлені/отримані товари, роботи, послуги, за якими незабаром має закінчитися строк позовної давності.

Безнадійна дебіторська заборгованість – це дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.

Безнадійна кредиторська заборгованість — це заборгованість підприємства іншим юридичним і фізичним особам, що виникла в результаті здійснених раніше дій (подій), оцінена в гривнях і щодо якої існує впевненість про не можливість повернути її.

Статтею 257 Цивільного Кодексу України встановлена загальна позовна давність для виконання заборгованості тривалістю три роки. Відповідно, якщо спливає строк давності, заборгованість вважається безнадійною. Згідно з П(С)БО 10, виключення безнадійної дебіторської заборгованості з активів здійснюється з одночасним зменшенням величини резерву сумнівних боргів. У разі недостатності суми нарахованого резерву сумнівних боргів безнадійна дебіторська заборгованість списується з активів на інші операційні витрати. Сума відшкодування від колишніх боржників раніше списаної безнадійної дебіторської заборгованості включається до складу інших операційних доходів. Водночас поточна дебіторська заборгованість, щодо якої створення резерву сумнівних боргів не передбачено, у разі визнання її безнадійною списується з балансу з відображенням у складі інших операційних витрат підприємства. Списання ж кредиторської заборгованості регулюється П(С)БО 11, пунктом 5 якого визначено, що якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу іншого доходу звітного періоду.

Якщо ж підприємство має за одним й тим самим контрагентом заборгованості (як дебіторську, так і кредиторську), які незабаром мають бути визнані безнадійними, воно може провести їх взаємозалік. Проте за умови, що це однорідні вимоги. Ця норма врегульована ч. 3 ст. 203 Господарського Кодексу України, згідно з якою господарське зобов'язання припиняється зарахуванням зустрічної однорідної вимоги, строк якої настав або строк якої не зазначений чи визначений моментом витребування. Для взаємозаліку достатньо заяви однієї сторони.

Щодо податкового обліку зазначимо таке. Дебіторська заборгованість, визнана безнадійною, не змінює доходів продавця, бо відповідно до пп. 159.1.1 Податкового Кодексу України продавець мав би право зменшити свої доходи у разі або звернення з позовом до суду, або вчинення нотаріусом виконавчого напису про стягнення заборгованості з покупця. Відповідно до пп. 14.1.11 Податкового Кодексу України, заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності, є безнадійною заборгованістю. Своєю чергою, кредиторська заборгованість у податковому обліку на дату списання потрапить до складу інших доходів підприємства згідно з Податкового Кодексу України. За своєю сутністю така заборгованість є безповоротною фінансовою допомогою. Щодо ПДВ слід зауважити, що при списанні будь-якої заборгованості — як дебіторської, так і кредиторської — податок на додану вартість, обрахований у ціні придбання або продажу товарів/послуг, не коригується, оскільки стаття 192 Податкового Кодексу України прямо цього не передбачає.

Розглянемо такий приклад: Підприємство відвантажило озимої пшениці на суму 10 000грн. Після спливу терміну позовної давності кошти за озиму пшеницю так і не були отримані продавцем.

Заборгованість була списана як безнадійна: за рахунок резерву на суму 5 000грн та 5 000грн на інші операційні витрати.

Д-т 944 К-т 38, створено резерв сумнівних боргів на суму 5 000грн.

Д-т 90 К-т 27, списана озима пшениця в реалізацію.

Д-т 361 К-т 70, нарахована заборгованість на покупців за відвантажену озиму пшеницю на суму 10 000грн.

Д-т 70 К-т 641, відображене податкове зобов'язання з ПДВ на суму 1666,67грн.

Д-т 38 К-т 361, списано безнадійну дебіторську заборгованість за рахунок резерву на суму 5 000грн.

Д-т 944 К-т 361, списано безнадійну дебіторську заборгованість на інші операційні витрати на суму 5 000грн.

Отже, ми бачимо, що в результаті списання заборгованості підприємство понесло витрати у сумі 10 000грн. А також на балансі підприємства залишилось податкове зобов'язання з ПДВ на суму 1666,67грн.

При визначенні Податку на прибуток, заборгованість визнана безнадійною, не змінює доходів продавця, в результаті чого продавцем буде сплачено податку на суму не отриманого прибутку 1 800грн. Це є значним недоліком Податкового Кодексу України, для виправлення цієї помилки, треба внести зміни до Податкового Кодексу України.

ПРОБЛЕМИ ВЕДЕННЯ ОБЛІКА ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ

Самолевська А.В., студ., 3 курсу спец. «Бухгалтерський облік» коледжу СНАУ
Науковий керівник: викладач облікових дисциплін Бабенко О.П.

В умовах ринкової економіки, завдяки специфічним властивостям заробітна плата відіграє значну роль у розвитку всіх галузей народного господарства. Основним її функціональним призначенням є стимулювання продуктивності праці, відтворення робочої сили та вирішення соціальних потреб суспільства. Я поділяю думку деяких економістів про те, що в усьому світі ще не знайдено більш універсального засобу залучення людей до праці, ніж заробітна плата.

Заробітна плата – це винагорода, обчислена, зазвичай, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

На сьогодні заробітна плата має декілька складових:

- основна заробітна плата – винагорода за виконану роботу згідно із затвердженими нормами праці;
- додаткова заробітна плата – винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці;
- інші заохочувальні та компенсаційні виплати – це винагорода за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові й матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад установлені норми.

В основі всіх систем оплати праці лежить тарифна система, яка включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики.

Тарифна система використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їх кваліфікації та за розрядами тарифної сітки.

На цій системі базуються дві основні форми оплати праці:

- почасова - зарплата, при якій розмір оплати залежить від відпрацьованого працівником часу і встановлених ставок або посадових окладів;
- відрядна - при якій розмір оплати залежить від кількості виготовлених працівником одиниць продукції (робіт, послуг), а також відрядних розцінок за таку одиницю.

В організації заробітної плати, коли треба приймати конкретні рішення щодо вибору форм і систем оплати праці, умов і розмірів преміювання тощо, необхідно враховувати багато різних чинників.

Зараз організації заробітної плати притаманні такі недоліки: низькі рівні заробітної плати, несправедливе зближення рівнів оплати праці фахівців та інших категорій працівників, слабка матеріальна зацікавленість у підвищенні кваліфікації через незначні розбіжності в рівнях окладів працівників різної кваліфікації, недостатня стимулювальна роль премій, надбавок і всієї преміальної системи.

Саме відсутність ефективної системи оплати праці й матеріального стимулювання призводить до плінності кадрів, нестабільності роботи колективів, зростання матеріальних витрат, пов'язаних з навчанням нових працівників.

Процес обліку праці та заробітної плати має бути чітко організований. Він повинен стимулювати підвищення продуктивності праці, використання робочого часу в повному обсязі, а також правильний розрахунок чисельності працівників. Для цього на підприємстві мають бути чітко розподілені функції обліку між структурними підрозділами.

Перебудова економіки в напрямі різноманітного розвитку ринкових відносин як неодмінна умова повинна супроводжуватися посиленням соціальної підтримки працівників. Що стосується заробітної плати, то вона повинна полягати, насамперед, у тому, щоб рівень оплати забезпечував нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації, а зростання прибутку здійснювалося не за рахунок надмірної інтенсивності праці працівника, а за рахунок раціональної організації виробничого процесу і підвищення технічного рівня виробництва, полегшення процесів праці. Соціальна підтримка трудящого в умовах ринкової економіки полягає також і в тому, щоб йому були надані всі можливості для зростання індивідуальної заробітної плати за рахунок власних трудових зусиль у рамках державних гарантій мінімальної оплати праці й угод профспілкових організацій або інших представницьких органів трудящих із власником або відповідною адміністрацією.

Удосконалення організації заробітної плати на підприємствах можна проводити за такими напрямками: удосконалення тарифної системи, зокрема тарифних ставок, які мають залежати від рівня кваліфікації працівників; розроблення внутрішньовиробничих тарифних умов оплати праці, які сприятимуть підвищенню ролі тарифних систем на підприємствах; удосконалення механізму регулювання міжпосадових окладів та рівнів оплати праці залежно від кваліфікації робітників; обґрунтування вибору найефективніших форм і систем заробітної плати; колективне регулювання заробітної плати. Від організації обліку оплати праці залежить якість, правдивість, справедливості повнота і своєчасність розрахунків з персоналом з оплати праці.

Отже, наведений перелік недоліків та шляхи вдосконалення організації обліку заробітної плати, в перспективі, покращать якість, правдивість, повноту та своєчасність розрахунків з персоналом.

МЕТОДИ АНАЛІЗУ РОБОТИ РИНКУ FOREX

Сема В.О., студ. 3 курсу, спец. «Бухгалтерський облік» коледжу СНАУ
Науковий керівник: викладач фінансових та економічних дисциплін Шумкова В.І.

Безперервний процес обміну однієї іноземної валюти на іншу обумовлений цілою низкою причин – від умов розрахунку по контрактах, що укладаються транснаціональними корпораціями, до отримання банківського кредиту по нижчих процентних ставках.

У зв'язку з постійною необхідністю в обміні іноземних валют сформувалася єдина телекомунікаційна мережа, що дозволяє мільйонам продавців і покупців валюти проводити обмінні операції цілодобово з будь-яких точок земної кулі. Сукупність конверсійних операцій по обміну валют у світовому масштабі отримала назву Forex (Foreign Exchange Market - міжнародний валютний ринок). В процесі формування міжнародного ринку валют з'явився новий вид бізнесу, який заснований на отриманні прибутку від курсової різниці в умовах вільної і постійної зміни валютних курсів. При цьому зміна курсів зумовлена різними ринковими умовами і регулюється тільки попитом і пропозицією.

В даний час будь-хто може спробувати себе у якості трейдера на міжнародному валютному ринку. Почати кар'єру трейдера можна в будь-якому віці, при цьому освіта і попередній досвід роботи не мають такого значного впливу на успішність трейдера, як природжені аналітичні здібності і вміння в деякій мірі відчувати поведінку ринку, але для ефективної роботи на цьому ринку необхідно бути обізнаним у методиках аналізу цього ринку. На сьогоднішній день основними і найбільш важливими методами аналізу Forex можна з упевненістю назвати методи технічного аналізу, методи графічного аналізу і фундаментальний аналіз валютного ринку.

Графічний аналіз ринку Forex - це важлива і невід'ємна частина технічного аналізу, яка включає в себе візуальне дослідження графіків руху цін, побудова ліній, що відображають важливі психологічні рівні, розпізнавання певних моделей і конфігурацій, що утворюються в ході руху ціни. Рух цін в графічному аналізі можна аналізувати за допомогою лінійних графіків, барових або японських свічок. Графічні методи аналізу фінансових ринків досить прості в застосуванні. Саме тому їх почали використовувати дуже давно, коли ще не було комп'ютерної техніки - досить було мати олівець, лінійку і графік руху ціни, нанесений на папір. Оскільки всі моделі і лінії трейдер наносить на графік самостійно, графічний аналіз володіє деякою суб'єктивністю. Однак не можна стверджувати, що він неефективний, навпаки, його застосування може в значній мірі полегшити процес дослідження поведінки ринку.

Технічний аналіз ринку Forex включає в себе графічний та комп'ютерний аналіз. Останній передбачає нанесення на графік ціни спеціальних технічних інструментів (індикаторів) за допомогою програмного забезпечення, яке автоматично просканує всі наявні історичні цінові коливання обраного фінансового інструменту і відобразить математично оброблені дані. Технічному аналізу безліч інструментів і методів, але всі вони засновані на одному припущенні: динаміка руху ціни визначається психологією поведінки учасників ринку, які в схожих обставинах поведуться однаково, під впливом людських інстинктів, що і дозволяє спрогнозувати поведінку цін, через дії учасників ринку. Результати виводяться у вигляді ліній і гістограм, на підставі вивчення яких трейдер робить прогнози щодо подальшого руху ціни.

Технічний аналіз ринку математичними методами застосовує спеціальні інструменти - індикатори та осцилятори. На основі математичних розрахунків вони дозволяють дізнатися, коли краще починати торгівлю, а коли виходити з ринку. Зазвичай трейдери використовують у своїй роботі декілька інструментів, набір яких індивідуальний і залежить від ринкової ситуації, торгової системи і характеру трейдера.

Фундаментальний аналіз досліджує макроекономічні показники, здатні істотно впливати на поведінку валютного ринку. В рамках фундаментального аналізу Forex вивчаються різні повідомлення про валютно-фінансові події в світі, явища політичного та економічного життя як окремих країн, так і світового співтовариства в цілому. Основна мета фундаментального аналізу - визначити, які події можуть вплинути на розвиток валютного ринку Forex і до якої зміни в курсах валют це може призвести. Тут важливим виявляється інформація про роботу бірж і великих компаній типу market-makers, облікові ставки центральних банків, економічний курс уряду, можливі зміни в політичному житті країни, а також всілякі чутки і очікування. Вивчення цих факторів дозволяє визначити глобальний напрям тренда, тому інвестори, які розглядають можливість довгострокового інвестування на ринку Forex, надають фундаментальному аналізу особливо важливе значення.

Також вельми значущими і мають широкое поширення серед трейдерів є наступні теорії та методики аналізу Forex: свічковий аналіз, хвильовий аналіз, теорія Томаса Демарка, квантовий аналіз ринку, нейромережеві методи аналізу (нейронні мережі). У кожній теорії є свої послідовники, які продовжують розвивати і допрацьовувати обраний напрям, поглиблюючи і розширюючи способи прогнозування руху ринку.

Ринок Форекс це - робота для тих то бажає заробляти сидячи дома. Але для цього потрібні знання і деякі технічні і програмні засоби які допоможуть заробити свій капітал як трейдер.

ОБЛІК ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ АДМІНІСТРАТИВНО-УПРАВЛІНСЬКОМУ ПЕРСОНАЛУ

Третякова Ю.В., студ. 3 курсу, спец. «Бухгалтерський облік» коледжу СНАУ
Науковий керівник: викладач фінансових та економічних дисциплін Шумкова В.І.

Оплата праці, як одне із понять трудового права має досить важливе значення, оскільки саме вона стала засобом, за допомогою якого здійснюється заохочення працівників до ефективного виконання ними своїх трудових обов'язків. Дана курсова робота висвітлює саме поняття «оплати праці», як важливого чинника, стимулятора праці. Оплата праці включає безпосереднє матеріальне заохочення особи, що виражається у заробітній платі. Заробітна плата, відповідно до чинного законодавства, являється обчисленою грошовою винагородою, що виплачується власником робітникові за виконану роботу.

До структури заробітної плати відноситься:

- основна заробітна плата - це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадових обов'язків) за тарифними ставками (окладами), відрядними розцінками.

- додаткова заробітна плата - це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Додаткову заробітню плату поділяють на доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, премії, оплата за працю у вихідні і святкові дні, оплата щорічних відпусток, навчальних відпусток.

- інші заохочувальні та компенсаційні виплати такі як виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, заохочення до ювілейних дат, матеріальні допомоги, одноразова допомога особам, що виходять на пенсію тощо.

Питання оплати праці регулюються: Кодексом законів України про працю, ЗУ «Про оплату праці» від 24.03.95 р. № 108/95-ВР із змінами і доповненнями, Порядком обчислення середньої заробітної плати, затвердженим Постановою КМУ від 08.02.95 р. №100 із змінами і доповненнями, Інструкцією із статистики заробітної плати, затвердженою наказом Державного комітету статистики України від 13.01.04 р., Податковим кодексом України, ЗУ «Про відпустки» від 15.11.99 р., Порядком обчислення середньої заробітної плати для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням, затвердженим Постановою КМУ від 26.09.01 р. №1266.

На **рахунку 92 "Адміністративні витрати" відображаються** загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства. За дебетом рахунку 92 "Адміністративні витрати" відображається сума визнаних адміністративних витрат, за кредитом - списання на рахунок 79 "Фінансові результати".

До загальногосподарських витрат, зокрема, належать витрати на утримання адміністративно-управлінського персоналу, витрати на їх службові відрядження, витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського призначення (оренда, амортизація, ремонт, комунальні послуги), охорона, юридичні, аудиторські, транспортні послуги, поштово-телеграфні, канцелярські витрати, сума податків, зборів (обов'язкових платежів).

Для обліку праці і нарахування оплати праці адміністративно-управлінському і обслуговуючому персоналу використовують таблицю обліку робочого часу. В ній записують прізвище, ім'я та по батькові всіх працівників, посаду, оклад, табельний номер, шифр синтетичного і аналітичного обліку і за кожний день проставляють кількість відпрацьованого часу. Якщо працівник по якійсь причині не вийшов на роботу, то проставляють умовні позначення.

В кінці місяця підраховують кількість відпрацьованих днів, годин і нараховують оплату праці. Для цього місячний посадовий оклад ділять на кількість робочих днів у місяці і помножують на кількість відпрацьованих днів.

Якщо проводиться доплата за стаж, то суму нарахованої оплати праці за місяць множать на відсоток доплати за стаж. Потім визначають загальну суму нарахування оплати праці.

Помилка у нарахуванні заробітної плати автоматично призводить до цілої серії помилок і порушень, які є найважчими за своїми наслідками. Є тільки один спосіб уникнути таких помилок - абсолютно точно знати, як проводити будь - які розрахунки, - пов'язані із заробітною платою.

Питання нарахування заробітної плати, а також податкового і бухгалтерського обліку оплати праці займають особливе місце в роботі бухгалтерії кожного підприємства. З одного боку, це пов'язано з відношенням до таких питань власне робітників, для яких заробітна плата служить основним джерелом матеріальних благ. З іншого боку, - з той обставиною, що суми, що спрямовуються підприємством на оплату праці, так чи інакше служать мірою, що визначає надходження податків і обов'язкових зборів у бюджет і цільові фонди.

Отже, заробітна плата - це точка перетину інтересів багатьох: підприємства; працівника, податкової, фондів тощо. Кожна з цих сторін оцінює значення заробітної плати, якщо не як найважливіших. У зв'язку з цим важко переоцінити значення роботи бухгалтера, пов'язаної з обліком витрат на оплату праці. Вона, як правило, найбільш складна та трудомістка.

РОЗРАХУНКИ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

Трофименко І.І., студ. 3 курсу, спец. «Бухгалтерський облік» коледжу СНАУ

Науковий керівник: викладач облікових дисциплін Бабенко О.П.

Сучасне життя та діяльність практично всіх структур як виробничого так і торгівельного характеру пов'язане з продажем продукції і товарів, виконаних робіт і послуг. У процесі діяльності підприємства отримуються кошти та купуються матеріальні цінності, оплачуються послуги і такі операції називаються розрахунковими. Ці операції пов'язані з формуванням основних і оборотних засобів, реалізацією виробленої продукції тощо. Встановлення господарських відносин суб'єкта підприємницької діяльності з іншими фізичними та юридичними особами передбачає виникнення між ними певних прав то зобов'язань.

Розрахунки з покупцями і замовниками виникають в наслідок реалізації продукції і товарів, виконаних робіт і послуг на сторону.

Для відображення розрахунків з покупцями за відвантажені їм товарно-матеріальні цінності та розрахунків із замовниками за виконані та прийняті до оплати роботи або надані послуги призначено рахунок 36 "Розрахунки з покупцями і замовниками".

По дебету цього рахунка відображаються суми виникнення боргових прав, що дорівнюють вартості відвантажених (переданих) готової продукції, товарів, виконаних робіт, послуг (з ПДВ) в кореспонденції з рахунками обліку доходів від реалізації відповідних активів.

По кредиту ту рахунка 36 відображаються суми виконання (погашення) покупцями і замовниками своїх боргових зобов'язань перед підприємством найчастіше в кореспонденції з рахунками обліку грошових коштів.

Послідовність обліку розрахунків з покупцями і замовниками така: на підставі виписаних первинних документів: накладних, товарно-транспортних накладних, податкових накладних, рахунків, актів виконаних робіт здійснюються записи по дебету рахунка 36 у відомості аналітичного обліку, у якій відкрито аналітичні рахунки в розрізі окремих підприємств-покупців і замовників. У випадках, коли з одним і тим же підприємством-покупцем за звітний період (місяць) є більш, ніж одна операція по дебету чи кредиту, виникає необхідність попередньої реєстрації, після чого підсумкові суми заносяться у відомість. Сальдо на кінець місяця виводять окремо по кожному аналітичному рахунку, а загалом по рахунку – шляхом додавання дебетових та кредитових залишків.

Слід зауважити, що деякі практики виводять сальдо по рахунку 36 традиційно. Це пояснюється, що за своїм змістом рахунок 36, що міститься у 3-му класі рахунків є активним, тому має мати лише дебетове сальдо. Проте, якщо підходить до цього логічно, то зрозуміло, що з кожним підприємством-покупцем чи замовником є своя окрема ситуація, тобто в одному випадку нам винні покупці, а в іншому – ми винні, тому не слід «усе збивати в єдине ціле», а виводити залишки в розрізі окремих покупців і замовників.

Дебіторська заборгованість з покупцями та замовниками виникає при реалізації підприємством товарів (робіт, послуг) на умовах відстрочки платежу. Звичайно надання покупцям комерційного кредиту наражає на ризик неповернення дебітором боргу. Однак, кредитування споживачів значно збільшує обсяги продажу, що спонукає підприємство продавати продукцію на умовах відстрочки.

Для здійснення обліку й контролю, обчислення дебіторської заборгованості доцільно знати, з якими контрагентами та за яких умов укладені угоди. Тобто виникає потреба у групуванні дебіторської заборгованості за галузевим призначенням підприємства. На відміну від групування дебіторської заборгованості за економічним змістом, яке визначає, коли і в якому обсязі підприємству мають бути повернені кошти, групування за галузевим призначенням дає змогу класифікувати дебіторську заборгованість за документальним підтвердженням, у вигляді рахунків до отримання, які враховують рівень фінансової забезпеченості підприємства – покупця.

На сьогоднішній час дебіторська заборгованість є одним з найбільших негативних явищ в економіці України. Велика сума заборгованості, яка існує між українськими підприємствами, призводить до сумнівно відомої кризи неплатежів. Криза неплатежів призводить до гальмування розвитку ринків, на яких працюють підприємства, платіжна криза є значною проблемою у національній економіці в цілому.

З метою удосконалення обліку дебіторської заборгованості з покупцями та замовниками при її автоматизації, пропонується здійснювати наступні заходи: звіряти в електронній формі взаємні вимоги та зобов'язання і знайти найбільш раціональні способи погашення взаємної заборгованості; проводити взаємозаліки, поступово скорочуючи обсяги заборгованості; надавати знижки покупцям за скорочення термінів погашення заборгованості, щоб спонукати їх оплатити рахунок до встановленого терміну оплати; вводити штрафні санкції за прострочення платежу; своєчасно здійснювати контроль за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості; винаходити можливості збільшення кількості замовників з метою зменшення масштабу ризику не оплати.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДОПОМІЖНИХ ВИРОБНИЦТВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Ушакова А.П., студ., 3 курсу спец. «Бухгалтерський облік» коледжу СНАУ
Науковий керівник: викладач облікових дисциплін Гриценко В.Л.

Вплив системи рахунків на побудову фінансового обліку в управлінні підприємством відіграє важливу роль. Оскільки бухгалтерський облік покликаний суцільно та безперервно відображати всю господарську діяльність відповідного підприємства на основі принципу подвійного запису, то побудова обліку має забезпечити можливість наступного групування показників діяльності в системі суспільних відносин.

План рахунків бухгалтерського обліку для підприємств різних галузей економіки та видів діяльності має важливе нормативне та методологічне значення. Він забезпечує єдність побудови обліку в усіх підприємствах та установах спорідненої сфери діяльності. Разом з тим галузеві особливості функціонування окремих господарюючих суб'єктів, вносять свої корективи в систему рахунків та порядок відображення в обліку окремих господарських операцій.

Сучасна система управління підприємством має базуватися на даних фінансового, управлінського та оперативного обліку, які об'єднуються в обліково-аналітичній системі. Важливого значення набувають питання одержання аналітичної, максимально деталізованої та своєчасної інформації про витрати підприємства, які формують собівартість продукції, робіт, послуг.

Процес виробництва продукції передбачає існування низки підрозділів, що виконують певний вид робіт. Поряд з основними підрозділами при виготовленні продукції у сільськогосподарських підприємствах задіяно ряд допоміжних виробництв, які здійснюють витрати в процесі своєї діяльності.

Як основні, та і допоміжні підрозділи поряд з прямими витратами генерують певні види непрямих витрат, як потребують належного відображення в обліку та звітності.

Допоміжне виробництво – частина виробництва, необхідна для обслуговування основного виробництва, забезпечення безперебійного випуску продукції. Допоміжне виробництво спрямоване переважно на обслуговування основних цехів енергією, збереження сировини, транспортування сировини й готової продукції. До допоміжного виробництва належить ремонт споруд, будівель, господарського інвентарю, а також діяльність транспортного і складського господарства підприємства та інші види послуг залежно від особливостей основного виробництва, розмірів підприємства тощо. Облік витрат і виконаних робіт та наданих послуг допоміжних виробництв ведеться на активному рахунку 23 «Виробництво», окремому субрахунку 234 «Допоміжні виробництва». До субрахунка 234 «Допоміжні виробництва» відкриваються субрахунки другого порядку за видами допоміжних підрозділів у сільськогосподарському підприємстві.

Поряд з прямими витратами в окремих допоміжних виробництвах виникають витрати, які не можна безпосередньо включити до собівартості продукції (робіт, послуг), що виготовляються даним підрозділом. Тому, для обліку загальновиробничих витрат, пов'язаних з організацією управління та обслуговування даного виробництва передбачається інший рахунок. Згідно з планом рахунків облік загальновиробничих витрат ведеться на активному рахунку 91 «Загальновиробничі витрати». Однак, зважаючи на незначні обсяги витрат на управління у допоміжних виробництвах, їх обліковують на окремих аналітичних рахунках субрахунка 234.

Система обліку на сільськогосподарських підприємствах має відтворювати реальну інформацію про виробничі витрати. В результаті цього виникає необхідність удосконалення робочих планів рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій новими рахунками та субрахунками.

Основною проблемою ведення обліку витрат допоміжних виробництв є проблема перерозподілу непрямих витрат.

При калькулюванні фактичної собівартості продукції окреме місце посідає питання зарахування в собівартість тих чи інших непрямих витрат. Відомо, що всяке непряме розподіл витрат призводить до неточності у визначенні собівартості, тому з організацією обліку необхідно так організувати їх розподіл і аналітику, аби максимально зменшити питому вагу даних витрат. З іншого боку, при грамотному підході до вирішення цього питання організація може отримати значну вигоду з погляду як оподаткування, і оперативного обліку. І навпаки, зневага питаннями впровадження ефективних систем розподілу непрямих витрат нерідко призводить до того що, що виникають суттєві диспропорції у виробничому програмі, структурі продажу та цінову політику організації, але це, своєю чергою, тягне у себе погіршення фінансових результатів її діяльності.

Отже, система керування витратами дає змогу отримувати точну і проконтролювати своєчасну інформацію про витрати з кожного яка потрібна на управління ступенем деталізації; створити єдиний контур управління витратами компанії і дочірні підприємства, до складу якого планування, облік, контроль і аналіз витрат; проводити обґрунтовану тарифну політику, виявляти і розширювати високорентабельні напрями діяльності, і основі збільшити ефективність діяльності компанії.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ БІОЛОГІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ І ВИХОДУ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА

Хероїм В.М., студ. 3 курсу, спец. «Бухгалтерський облік»

Науковий керівник: викладач облікових дисциплін Бабенко О.П.

Тваринництво включає в себе ряд самостійних галузей: скотарство, вівчарство, свинарство, птахівництво, бджільництво, рибицтво, шовківництво. Зрозуміло, що при організації аналітичного обліку потрібно мати на увазі, що у процесі біологічних перетворень у стаді тварин відбуваються зміни. Збільшується поголів'я тварин за рахунок одержання приплоду в своєму господарстві або придбання худоби в інших господарствах та у фізичних осіб. До відгодівельної групи надходить худоба, вибракувана з основного стада. Тварини ростуть, переходять з однієї вікової групи в іншу. Збільшують свою живу масу, а відповідно і вартість. Значна частина тварин вибуває з господарства за рахунок реалізації м'ясокомбінатам, іншим підприємствам або громадянам; частину переводять до основного стада. Також бувають випадки падежу, вимушеного забою або крадіжок. Всі ці процеси повинні бути відображені в первинних документах з обліку тварин на вирощуванні та відгодівлі. Потрібно відмітити, що кожна з галузей тваринництва має свої технологічні особливості виробництва продукції, які впливають на організацію обліку.

Облік витрат і виходу продукції тваринництва ведеться на рахунок 23 «Виробництво» субрахунку другого порядку 232 «Тваринництво», на дебеті якого відображують витрати, а на кредиті – вихід продукції за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. Аналітичні рахунки відкривають за видами та статеві-віковими групами тварин. На окремих із них обліковують витрати по приготуванню кормів в кормокухнях і кормоцехах. Ці витрати списують на відповідні групи тварин в порядку розподілу пропорційно кількості приготовлених кормів.

На кожному аналітичному рахунку облік витрат ведуться за окремими статтями, перелік яких підприємства визначають самостійно. Але з метою відповідності інформації та показників звітності облік витрат у тваринництві рекомендують вести за наступними статтями: витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, засоби захисту тварин, корми, роботи і послуги, витрати на ремонт основних засобів, амортизація основних засобів, інші витрати, непродуктивні витрати, загальновиробничі витрати. У номенклатурі статей виробничих витрат у тваринництві доцільно передбачити додаткові статті: по інкубації яєць – вартість яєць, закладених на інкубацію; по рибицтву – вартість мальків, запущених у водойми; по шовківництву – вартість греди.

Оборотна відомість за рахунками витрат на біологічні перетворення в тваринництві та первісному визнанні продукції сільськогосподарського виробництва передбачає відображення початкового залишку, обігу з дебету і кредиту, залишку на кінець звітного періоду для кожного об'єкта аналітичного обліку. Оборотна відомість складається на підставі виробничих звітів.

При огляді наукових джерел щодо теоретичних аспектів обліку біологічних перетворень і виходу продукції тваринництва виділено ряд проблемних питань, що потребують обговорення. В теоретичному плані нові методологічні підходи до організації обліку передбачають вирішення наступних питань: уточнення об'єктів обліку; застосування принципів оцінки біологічних активів і сільськогосподарської продукції; удосконалення документування господарських операцій в сучасних організаційно-правових формах господарювання та при застосуванні комп'ютерних технологій обробки економічної інформації; формування доходів, витрат і визначення фінансових результатів; удосконалення статистичної та бухгалтерської звітності; звітність і реєстри синтетичного та аналітичного обліку.

Нині організація синтетичного та аналітичного обліку поточних біологічних активів тваринництва і витрат на їх перетворення не повністю можуть задовольнити інформаційні потреби відповідних користувачів, хоча у законодавстві України і відбулися зміни, але деякі господарства продовжують свою сільськогосподарську діяльність за старими зразками первинних документів і форм реєстрів обліку. Лише фінансова, податкова та статистична звітність подається в установленому порядку.

Проблемним на кожному підприємстві залишається питання падежу тварин. Не повна проінформованість облікових працівників щодо загибелі тварин призводить до викривлення облікових даних. Погоджуюсь із тим, що необхідно брати до уваги не живу масу всього падежу, а тільки прийняту за рахунок підприємства.

Отже, удосконалення бухгалтерського обліку на підприємствах агропромислового виробництва повинно відбуватись за такими напрямками:

- удосконалення нормативно-правової бази, створення методології галузевого обліку;
- впровадження спеціалізованих форм первинного обліку, удосконалення реєстрів синтетичного і аналітичного обліку та інших носіїв обліково-економічної інформації, розробка внутрігосподарської (управлінської) звітності;

- удосконалення методики обліку витрат і визначення собівартості продукції, робіт і послуг агропромислових підприємств. Також, агропромисловий комплекс потребує прийняття нових законодавчих змін з урахуванням як практичної, так і теоретичної сторони питань.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З РІЗНИМИ ДЕБІТОРАМИ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Ярошенко С. О., студ. 3 курсу, спеціальності «Бухгалтерський облік» коледжу СНАУ
Науковий керівник: викладач фінансових та економічних дисциплін Шумкова В.І.

Бюджетні установи належать до одного з різновидів організацій некомерційного характеру, для яких отримання прибутку не є метою їхньої діяльності. Критерієм зарахування установ до бюджетних є створення установи органом державної влади, органом місцевого самоврядування та утримання за рахунок бюджетних коштів.

Бюджетна установа — це організація, створена органом державної влади для здійснення управлінських, соціально-культурних, науково-технічних або інших функцій некомерційного характеру, діяльність якої фінансується з державного бюджету або за визначених обставин із позабюджетного фонду на основі кошторису доходів і витрат.

Метою ведення бюджетного обліку є накопичення і надання користувачам інформації для прийняття рішень про доходи бюджету, видатки, кредитування за вирахуванням погашення, фінансування, а також визначення результатів виконання бюджетів.

Предметом бюджетного обліку є кошти державного бюджету і бюджетів всіх рівнів бюджетної системи, а також процес їх використання.

Бюджетні організації ведуть облікову політику, направлену на облік доходів і видатків у процесі надання послуг.

Бюджетна установа відповідно до діючого законодавства не повинна мати ніяких боргових зобов'язань. Однак у практичній діяльності трапляються випадки утворення дебіторської заборгованості.

Економічна сутність дебіторської заборгованості пролягає в тому, що вона являє собою фінансовий актив установи, що виникає унаслідок договірних відносин між двома юридичними особами, серед яких одна, що є власником активу, після настання відповідних умов угоди має право на отримання платежів, товарів, робіт та послуг.

Дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи. За даними бухгалтерського обліку можна визначити суму заборгованості на будь-яку дату, але звичайно така сума визначається на дату балансу. Оскільки відповідно до вимог національних стандартів бухгалтерського обліку підприємства подають також проміжну (квартальну) звітність, то суму дебіторської заборгованості підприємства слід визначати щоквартально.

Дебіторська заборгованість виникає у зв'язку з тим, що бюджетна установа має право перераховувати гроші авансом. Під дебіторами розуміють підприємства, організації, фізичних осіб, які мають відносно даної установи дебіторську заборгованість.

Установи бюджетної сфери мають право вести діяльність виключно в межах асигнувань, затверджених кошторисами та планами асигнувань, дотримуючись фінансово-бюджетної дисципліни і максимальної економії матеріальних та грошових ресурсів.

В окремих випадках у бюджетних установах виникають довгострокові зобов'язання: перед банком за отриманими кредитами; заборгованість перед іншими установами та організаціями (крім банків) із залученням позичкових коштів, на які нараховуються відсотки; заборгованість за виданими довгостроковими векселями.

У процесі виконання кошторису доходів і видатків бюджетні установи вступають у грошові відносини, які здійснюються як у готівковій, так і безготівковій формі. Безготівковим розрахункам надається перевага в розрахунках бюджетних установ.

Безготівкові розрахунки у бюджетних установах здійснюються за платіжними дорученнями. Вони забезпечують максимальне наближення строків отримання товарно-матеріальних цінностей і здійснення платежу, запобігають виникненню кредиторської заборгованості у покупців. У виключних випадках застосовується вексельна форма розрахунків, яка являє собою розрахунки між отримувачем коштів і платником коштів з відстрочкою платежу, яка оформляється векселем.

Особливість організації бухгалтерського обліку бюджетних установ полягає у забезпеченні контролю за виконанням кошторису доходів і видатків, що вимагає чіткого та правильного ведення обліку фактичних видатків і пов'язаного з попереднім обліку зобов'язань.

Слід відмітити, що чинний склад рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та методика обліку розрахунків з контрагентами потребують удосконалення, оскільки зміст окремих операцій, відображення яких передбачено на рахунках з обліку заборгованості не відповідає сутності дебіторської та кредиторської заборгованості. Також ураховуючи потребу управління бюджетними коштами є об'єктивна потреба відокремлення заборгованості контрагентів перед установою внаслідок необхідності обліку операцій щодо належної їм попередньої оплати установи та нарахованих установою доходів внаслідок надання платних послуг.

НАДЗВИЧАЙНІ СИТУАЦІЇ ТЕХНОГЕННОГО ХАРАКТЕРУ, ЗАПОБІГАННЯ ЇХ ВИНИКНЕННЯ

Кульбака О., студ.5-го курсу УАБС спец. «Банківська справа»

Науковий керівник: к. держ. упр., доцент Мартиненко В.О.

Ризик виникнення наслідків надзвичайних ситуацій (НС) у цілому та медико-санітарних як найбільш трагічних зокрема є основною проблемою під час подолання наслідків НС техногенного характеру внаслідок того, що самі ризики характеризуються ефективністю проведення заходів з ліквідації наслідків НС. Особливе значення мають ризики виникнення медико-санітарних наслідків НС, що спричинене їх специфічністю та безпосереднім впливом на життєдіяльність як окремої людини, так і значної кількості населення, а іноді й суспільства в цілому.

За даними ООН, у багатьох країнах світу природні та техногенні катастрофи завдають збитків, які становлять приблизно 2-4 % валового внутрішнього продукту (ВВП) держави. В Україні щорічні витрати лише на ліквідацію наслідків Чорнобильської катастрофи перевищують 2 % загального обсягу виробленого ВВП.

Однією з головних причин низького рівня безпеки населення, територій, техногенних об'єктів в Україні є слабкість державної політики, спрямованої на посилення превентивної діяльності у сфері забезпечення техногенної безпеки.

Існуюча тенденція підвищення ризиків для існування людини змушує змінювати традиційні для нашої країни методи при вирішенні проблем безпечної життєдіяльності суспільства. Світовий досвід визнає найбільш ефективним ризик-орієнтований підхід до управління техногенною безпекою, який ґрунтується на досягненні певного рівня безпеки, балансу вигод і витрат в межах окремого об'єкта, території і держави в цілому. В Україні поки-що слабо розвинуті нормативно-правові, організаційно-адміністративні, економічні та інженерно-технічні методи управління техногенними ризиками, що не дозволяє сьогодні забезпечити рівень ризику для життєдіяльності населення, прийнятий у економічно розвинених країнах. Тому виникає потреба в досягненні відповідного рівня техногенної безпеки суспільства і кожної людини, а також розробити та обґрунтувати засади щодо превентивних заходів для НС техногенного характеру.

Відповідно до Кодексу цивільного захисту, техногенна безпека визначається як стан захищеності населення, території, об'єктів від негативних наслідків НС техногенного характеру. З цією метою в державі розробляються певні превентивні заходи для попередження виникнення НС.

Серед основних напрямків превентивної діяльності щодо запобігання виникнення НС техногенного походження слід виділити наступні: контроль за станом і функціонуванням потенційно небезпечних об'єктів (ПНО); систематичне підвищення на кожному ПНО кваліфікації виробничого персоналу; уточнення функціональних обов'язків фахівців на ПНО та розробка інструкцій і паспортів безпеки; розробка і впровадження графіків та інструкцій з організації і проведення планового технічного обслуговування (ТО) та контролю систем безпеки на виробництві; розробка і впровадження комплексних програм; зменшення запасів НХР та ВПНР, а також інших небезпечних речовин на суспільно-господарських об'єктах до граничної їх кількості; нагляд за безпечним проведенням робіт на ПНО; моніторинг природного середовища; прогнозування можливості виникнення НС, яким можна запобігти; передбачення завчасної розробки варіантів проведення рятувальних, евакуаційних та відбудовних робіт при аваріях на ПНО; ліцензування діяльності, пов'язаної з будівництвом і функціонуванням ПНО з погляду їх техногенної та екологічної безпеки; удосконалення конкретних технологічних процесів і підвищення їх надійності з метою охорони довкілля та безпеки виробництва і персоналу; створення на об'єктах, які мають НХР, локальних систем виявлення зараженості навколишнього середовища та оповіщення виробничого персоналу і населення, що проживає у зоні можливого хімічного зараження; завчасне накопичення необхідної кількості засобів індивідуального та колективного захисту виробничого персоналу від вражаючої дії аварії; створення ефективних систем технологічного контролю і діагностики безаварійної зупинки виробництва та уникнення аварійної ситуації; проведення технічних та інших заходів, спрямованих на запобігання небезпечних явищ і процесів.

Попередження аварій на техногенних об'єктах вимагає розробки і впровадження зразків нової техніки і технологій, щоб умови відповідали світовим вимогам. Зменшення ризику аварій передбачає розробку нових способів виробництва, упровадження новітніх технологій, технологічних процесів, які суттєво зменшують ризик аварій.

Проте завдяки цим заходам не вдається зменшити загрозу виникнення техногенних аварій та катастроф чи сприяти ліквідації наслідків НС. Можливо проблема полягає у недосконалому виборі вектора спрямування превентивних заходів. На нашу думку, доцільніше було націлити превентивні заходи на кожен з елементів процесу формування техногенних НС, а саме систематизувати їх наступним чином: 1) заходи щодо детермінації викликів та їх усунення; 2) заходи щодо зниження ризиків; 3) заходи щодо усунення загроз; 4) заходи щодо ліквідації наслідків НС.

Лише спільними зусиллями керівників держави, підприємств, науковців в подальшій перспективі буде можлива розробка ефективних превентивних заходів щодо НС.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ

Мартиненко В. О. к. держ. упр., доцент

Пономаренко І.О., студ. 5 курсу УАБС НБУ, спец. «Правознавство»

Дослідження та використання теоретичних засад організації державного управління за кордоном є важливим фактором для того аби було вдалим проведення комплексного реформування державного управління систем запобігання і реагування на надзвичайні ситуації в Україні. На сьогоднішній день реформування державного управління в Україні зіткнулося з серйозними організаційними, матеріально-технічними проблемами, з відсутністю сучасної єдиної чітко відпрацьованої концепції та напрямку державного управління. Таким чином, сьогодні досить жорстко стоїть питання щодо формування сучасної концепції державного управління систем запобігання і реагування на надзвичайні ситуації.

Необхідно констатувати, що зі створенням ДСНС України та покладанням на Міністерство внутрішніх справ численних функцій і повноважень із забезпечення формування державної політики у сферах цивільного захисту населення і територій від НС та запобігання їх виникненню, ліквідації НС, у країні почали функціонувати два центри управління, безпосередньо причетні до сфери цивільного захисту – це МВС України, яке забезпечує формування державної політики в цій сфері, та ДСНС, яка має її реалізовувати.

Така конфігурація суб'єктів державного управління цивільним захистом на рівні центральних органів виконавчої влади, як справедливо наголошує Г. Ситник, не узгоджується у відповідній частині з концепцією та змістом Кодексу цивільного захисту України, спричиняє колізії у законодавстві та компетенційну плутанину.

Оскільки саме держава є основним суб'єктом протидії надзвичайним ситуаціям техногенного характеру, то об'єктом її регуляторного впливу може бути цивільний захист, надзвичайні ситуації, пожежна чи природно-техногенна безпека. Варто відзначити, що більшість науковців цілком аргументовано зводять такий вплив до державного управління.

Об'єктом державного управління можуть виступати суб'єкти (бізнес-структури, територіальні підрозділи ДСНС України та ін.), процеси (профілактика й локалізація надзвичайних ситуацій техногенного характеру, ліквідація їх наслідків) та результати (техногенна безпека). Не принижуючи значущості кожного із вищенаведених об'єктів регуляторного впливу держави, найбільш значущим все ж убачається техногенна безпека – "стан захищеності населення, території, об'єктів від негативних наслідків надзвичайних ситуацій техногенного характеру".

Отже, на сьогодні в Україні існує гостра необхідність реформування системи державного управління, системи запобігання і реагування на надзвичайні ситуації в Україні. Одним із перспективних напрямків їхнього реформування є можливість і прагнення наблизити систему державного управління до європейських стандартів, модернізуючи і професіоналізуючи її. Тому, як ніколи раніше, постає питання оптимізації структури управління в даній системі. Для цього потрібно розробити загальну модель державного управління сферою цивільного захисту, в якій мають виписуватися функції кожного її елемента та взаємозв'язки між ними. Необхідною умовою успішної модернізації державної системи цивільного захисту є реформування місцевих органів виконавчої влади, яким має бути делеговано більше повноважень у цій сфері.

Водночас потрібно зазначити, що підвищення ефективності діяльності ДСНС в умовах складної ситуації природного, техногенного спрямування та терористичних проявів із боку так званих "ДНР" і "ЛНР" на сході України, вимагають перегляду та упорядкування існуючої структури і складу наявних підрозділів ДСНС.

Одним із шляхів покращення діяльності ДСНС - впровадження новітніх інформаційних технологій. Створення та подальший розвиток Урядової інформаційно-аналітичної системи з питань надзвичайних ситуацій (УІАС НС), складовими якої мають бути інформаційно-аналітичні системи центральних та місцевих органів виконавчої влади, а також інформаційні служби підприємств, установ, організацій та об'єктів підвищеної небезпеки із залученням засобів зв'язку і передачі даних.

Створення таких систем дозволить більш ефективно і ґрунтовно приймати рішення щодо впровадження заходів, які ведуть до сталого розвитку, встановлення прийнятого ризику і техногенно-екологічного благополуччя. Це потребує поглибленого дослідження: практики державного управління у сфері цивільного захисту в країні; особливостей діяльності всіх його складових елементів, зокрема: цілей та функцій державного управління у цій сфері; пошуку оптимальної моделі чіткої організації взаємодійносин і розподілу повноважень між усіма підпорядкованими їй структурними підрозділами; шляхів удосконалення нормативно-правового регулювання у зазначеній сфері та можливостей творчого використання зарубіжного досвіду урахуовуючи євроінтеграційні прагнення України.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ЗАХОДІВ З ЛІКВІДАЦІЇ НАСЛІДКІВ НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ

Мартиненко В.О., к. держ. упр., доцент

Вусик В.В., студ. 5 курсу УАБС НБУ, спец. «Облік і аудит»

Ускладнення останнім часом політичної та соціально-економічної ситуацій в Україні вимагає ефективного контролю за ймовірністю виникнення та попередженням надзвичайних ситуацій. Щорічно державою витрачаються значні обсяги бюджетних коштів, спрямовані на ліквідацію наслідків надзвичайних ситуацій та відшкодування збитків постраждалим, що обумовлює актуальність обраної тематики.

За даними Державної служби з надзвичайних ситуацій (далі – ДСНС) у 2014 році в Україні зареєстровано 143 надзвичайні ситуації, з них: техногенного характеру - 74; природного характеру - 59; соціального характеру - 10. Внаслідок цих надзвичайних ситуацій загинуло 287 осіб (з них 39 дітей) та 680 – постраждало (з них 235 дітей).

Фінансування заходів з ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій відноситься до категорії економічних факторів, що впливають на ліквідацію надзвичайних ситуацій.

Специфічною особливістю фінансування заходів щодо попередження та ліквідації надзвичайних ситуацій є те, що поряд із видатками, які планово передбачаються на виконання бюджетних державних і регіональних програм, є також непередбачені видатки, що фінансуються безпосередньо через Резервний фонд Державного бюджету за спеціальними рішеннями Кабінету Міністрів України.

Для забезпечення діяльності ДСНС України за загальним фондом Державного бюджету України на 2014 рік було передбачено видатки у сумі 3 378 130,7 тис. грн. та спеціальним фондом у сумі 562 863,6 тис. грн. Впродовж 2014 року направлено відкриті асигнування обсягом 100 %, передбачених помісячним планом асигнувань, використано 99,6 % бюджетних призначень (3 365 806,6 тис. грн.), а фактичні надходження до спеціального фонду державного бюджету становили 679 175,646 тис. грн. (120,66 %). Кошти резервного фонду використано у сумі 64 053,0 тис. грн. або 92,0 % від загальної суми, передбаченої для ДСНС (69 597,7 тис. грн.).

В таблиці 1 репрезентовано статті фінансування за бюджетними програмами ДСНС України.

Таблиця 1 – Статті фінансування за бюджетними програмами ДСНС України

Стаття фінансування	Вартість фінансування
Керівництво та управління у сфері надзвичайних ситуацій	67 226,7 тис. грн.
Авіаційні роботи з пошуку і рятування	7 424,3 тис. грн.
Гідрометеорологічна діяльність	170 914,6 тис. грн.
Прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері гідрометеорології, підготовка наукових кадрів	13 901,2 тис. грн.
Прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері цивільного захисту та пожежної безпеки, підготовка наукових кадрів	18 341,9 тис. грн.
Забезпечення діяльності сил цивільного захисту	2 839 585,5 тис. грн.
Підготовка кадрів у сфері цивільного захисту	255 936,5 тис. грн.
Придбання пожежної та іншої спецтехніки вітчизняного виробництва	4 800,0 тис. грн.

Відповідно до статті 24 Бюджетного кодексу України для здійснення непередбачуваних видатків, що не мають постійного характеру і не могли бути передбачені при складанні проекту Державного бюджету, передбачено обов'язкове формування резервного фонду, який не може перевищувати 1 % обсягу видатків загального фонду Державного бюджету [3]. У 2014 році резервний фонд Державного бюджету був сформований у сумі 1 500 000,0 тис. грн., що складає 0,46 % обсягу видатків загального фонду Державного бюджету.

Отже, з'ясування особливостей фінансового забезпечення заходів з ліквідації надзвичайних ситуацій дає можливість говорити про його ефективність. Статистичні дані ДСНС України лише підтверджують цей факт. Проте особлива увага має бути зосереджена на фінансуванні спеціальних розробок і програм визначення перспективних наслідків надзвичайних ситуацій, їх прогнозування та передбачення з розробленням відповідних превентивних заходів.

СУТНІСТЬ РЕЖИМУ НАДЗВИЧАЙНОГО СТАНУ ТА НАСЛІДКИ ЙОГО ВВЕДЕННЯ

Мартиненко В. О., к. держ. упр., доцент

Молошна І.С., студ. 5 курсу УАБС НБУ, спец. «Правознавство»

Жодна країна світу, не зважаючи на рівень свого економічного розвитку, не застрахована від виникнення надзвичайних ситуацій, які характеризуються несподіваністю, швидкоплинністю, непередбачуваністю, переходом державних органів до надзвичайних методів управління й особливого методу регулювання суспільних відносин у всіх галузях життя, підвищеною небезпекою для нормального функціонування держави та життя і здоров'я громадян. У відповідь на виникнення надзвичайних ситуацій державою може оголошуватися надзвичайний стан. В складних переломних умовах сьогодення, які переживає Україна, постає питання необхідності введення режиму надзвичайного стану. Та чи буде це доцільно і ефективно - покаже час.

Варто зазначити, що режим надзвичайного стану, згідно профільного закону, надає органам влади, військовим і правоохоронним органам практично необмежені повноваження – «для відновлення конституційного ладу». І навпаки – для громадян і юридичних осіб надзвичайний стан (далі НС) передбачає обмеження конституційних прав і свобод. Досліджуючи дане питання було виявлено, що на практиці введення НС означає, що будуть створені оперативні штаби з числа представників влади, МВС, СБУ та армії, які будуть видавати директиви, обов'язкові до виконання на території, де діє положення.

Проаналізувавши проблеми, пов'язані з введенням надзвичайного стану, слід зазначити, що прийняття таких рішень можливе лише у разі наявності реальної загрози безпеці громадян або конституційному ладу, відвернення якої іншими способами є неможливим. Варто підкреслити, що введення режиму надзвичайного стану – завжди є крайнім заходом, адже це серйозний крок, що крім всього несе в собі ще й «підводні камені». Для введення надзвичайного стану повинні бути наявні умови та підстави, які передбачені вищезазначеним законом України.

Проте, необхідно підкреслити, що на жаль, виникають колізії між наслідками запровадження режиму НС та конституційно закріпленими правами та свободами людини та громадянина. Вважаємо, що цьому повинна приділятися додаткова увага з боку держави задля забезпечення умов нормального проживання населення та загальної стабілізації ситуації в країні.

При цьому слід спиратися і на досвід зарубіжних країн. Так, Міжнародний пакт «Про громадянські та політичні права» закріплює принципи дії надзвичайного стану, мету, умови та порядок введення, права і свободи які не можуть бути обмежені в умовах дії цього конституційно-правового режиму. Українським законодавством повинен враховуватися цей суттєвий момент.

Необхідно зазначити, що у 1980 році Норвезьким інститутом з прав людини був вперше розроблений проект Декларації «Про мінімальні гуманітарні стандарти». Вона містить такі аспекти режиму НС:

- сфера дії і мета режиму НС;
- принцип рівності та недопущення дискримінації з будь-яких ознак ;
- обсяг особистих прав людини, що неможуть бути обмежені за будь-яких обставин ;
- визначаються норми процесуальних та судових процедур ;
- визначається принцип захисту прав окремих етнічних і соціальних груп в умовах дії режиму НС, тощо.

Не дивлячись на те, що Декларація детально регламентує механізм захисту прав людини в умовах дії режиму НС, вона має істотний недолік – офіційно неприйнята, а тому немає юридичного механізму примусу відносно держав, що недотримуються вимог, визначених в ній. Однак, зміст вказаного документа може служити загальним стандартом для режиму НС для багатьох держав і України, зокрема. Адже національне законодавство підкріплене міжнародним досвідом вважається найбільш досконалим та дієвим.

Отже, за результатами проведеного дослідження – режим надзвичайного стану є крайнім заходом і застосовується тоді, коли нормалізувати обстановку за допомогою інших заходів неможливо. Нині, переживаючи кризові часи для нашої держави, дослідження аспектів та сутності режиму НС, донесення результатів роботи до населення з метою інформування – одне з найголовніших завдань науковців, державних органів, а також ЗМІ. Вважаємо за необхідне для удосконалення механізму введення і функціонування надзвичайного стану в Україні необхідно запозичити досвід зарубіжних країн. Особливу увагу слід приділити забезпеченню дотримання і непорушності конституційно закріплених прав і свобод людини і громадянина, в такому разі режим НС буде сприйматися населенням з розумінням та надасть йому змогу відчувати себе захищеним.

ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ

Саєнко Т.В., студ. 5-го курсу УАБС спец. «Банківська справа»
Науковий керівник: к. держ. упр., доцент Мартиненко В.О.

Гарантування безпеки життя, здоров'я та майна людей, а також захист населення і територій, будь яких об'єктів економіки на національних надбань українського народу від негативних наслідків, які можуть бути спричинені надзвичайними ситуаціями, вважається невід'ємною частиною політики, яку дотримується система цивільного захисту України.

Надзвичайні ситуації – аварії, катастрофи, природні лиха – можуть спричиняти великі фінансові та соціально-екологічні збитки, як у державному, так і в глобальному масштабі. Тому попередження, ліквідація та усунення наслідків надзвичайних ситуацій потребує чіткого та ефективного в своєму застосуванні відповідного фінансування.

Фінансування системи цивільного захисту в Україні проводиться на всіх рівнях – загальнодержавному, відомчому, територіальному, місцевому та об'єктивному. Суспільство нашої країни утримує органи державної влади сектору безпеки саме для того, щоб вони забезпечували реалізацію найважливішого невід'ємного конституційного права – права на життя та безпечні його умови. Тобто, можна сказати, що провідна роль держави полягає не тільки у забезпеченні надходження необхідних бюджетних ресурсів до системи цивільного захисту, а й у формуванні ефективної, розвиненої, адаптивної моделі фінансового забезпечення цієї системи.

Основними джерелами фінансування системи цивільного захисту в Україні є перш за все державний та місцеві бюджети, фонди організацій, резервні фонди, інвестиції, кредити надані, кошти, що отримані в рахунок оплати послуг та штрафних санкцій, а також це можуть бути кошти благодійних та інших організацій. Проте не менш важливим на даному етапі економічного та фінансового стану нашої держави є також створення певного механізму, який би допомагав в залученні додаткових і альтернативних (окрім бюджетних) джерел фінансування системи цивільного захисту.

У Кодексі цивільного захисту (ст. 93, 94) вказується, що фінансування повинно проводитись будь яких підрозділів системи цивільного захисту, що в свою чергу дозволить створювати на місцевому та загальнодержавному рівні аварійно-рятувальні служби, відповідні підрозділи із питань надзвичайних ситуацій, а не лише підрозділи пожежної охорони. Доцільність функціонування таких служб підтверджена світовим досвідом (Франція, ФРН, США), а можливість їх створення передбачена вітчизняним законодавством. З урахуванням викладеного, внесення змін до Бюджетного кодексу дозволить усунути існуючі прогалини у правовому регулюванні фінансування цих служб та підвищити ефективність фінансування відповідних підрозділів.

При фінансуванні системи цивільного захисту важливим є узгодження Кодексу цивільного захисту з Бюджетним кодексом України саме в частині цільового фінансування цивільного захисту. Так, наприклад відповідно до ст. 83 Кодексу цивільного захисту, з метою ліквідації надзвичайних ситуацій техногенного або природного характеру державного рівня та їх наслідків може проводитися цільова мобілізація у порядку, визначеному Законом України «Про правовий режим надзвичайного стану» та іншими нормативно-правовими актами.

Організаційні, фінансові, правові та інші заходи, необхідні для забезпечення функціонування сил цивільного захисту в період цільової мобілізації, здійснюються на основі плану проведення цільової мобілізації та відповідно до Закону України «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію» з урахуванням особливостей, визначених цим Кодексом.

Бюджетний кодекс України має передбачати обов'язкове створення бюджетних резервів на всіх рівнях бюджетної системи, при цьому має визначатися не лише їх гранично максимальний, а й мінімальний розмір. У складі резервних фондів імперативом має бути відокремлення особливого резервного фонду, що використовується виключно на попередження та ліквідацію надзвичайних ситуацій.

Ураховуючи практику складання бюджетів на основі програмно-цільового методу, законом має бути передбачена можливість використання коштів резервів усіх рівнів на організацію заходів з управління ризиками; на інвестування важливих попереджувальних заходів; на оперативне відшкодування збитків від надзвичайних ситуацій.

У сучасних умовах перед владою України постає важливе завдання забезпечення інтегрованого підходу до вирішення на національному та регіональному рівнях завдань у сфері захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру, наслідків Чорнобильської катастрофи, рятувальної справи, пожежної безпеки, поводження з радіоактивними відходами, профілактики травматизму невинного характеру, здійснення державного нагляду і контролю у сфері захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру, а також за готовністю до дій в умовах таких ситуацій.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ

Ткаленко Ю.В., студ.5-го курсу УАБС спец. «Облік та аудит»
Науковий керівник: к. держ. упр., доцент Мартиненко В.О.

У світі наростає занепокоєння в зв'язку з зростаючою кількістю щорічно виникаючих надзвичайних ситуацій (НС) природного та техногенного характеру, а також – із збільшенням їх впливу на території проживання людей. Обставини, що склалися, вимагають вжиття заходів щодо вдосконалення управління їх безпекою. Одним із пріоритетних напрямів безпечного розвитку суспільства є посилення рівня превентивності державної політики у сфері цивільного захисту населення і територій від НС при запровадженні кількісних методів їх оцінок з застосуванням ефективного управління ризиками, як у фазі профілактики (прогнозування), так і у період ліквідації НС.

Необхідною умовою ефективного управління сучасними складними системами типу «людина – технічна система – середовище» є діяльність у сфері *управління ризиками*. Головними системами цієї діяльності є визначення достатності превентивних заходів для забезпечення стійкості небезпечного об'єкту до зовнішніх впливів та оптимальний розподіл обмежених матеріальних і фінансових ресурсів

Одним із *важливих аспектів* кількісного оцінювання рівня безпеки є нормування ризиків. Розроблення затвердження нормативів ризику є соціальною нормативно-правовою діяльністю по забезпеченню техногенної і природної безпеки, правил і регламентів господарської діяльності, які визначаються на основі ризиків в межах прийнятих значень. Нормативна база ризиків НС техногенного і природного характеру спирається на два основних нормативних рівня ризиків: *мінімально можливий і гранично припустимий*. Прийнятий рівень ризику є ризик, менший або рівний гранично припустимому рівню ризику, а мінімально можливий – це той рівень, нижче якого зниження ризику є економічно недоцільним. Орієнтиром для визначення рівнів прийнятого ризику в Україні є значення ризиків, прийняті у розвинених країнах, які становлять: *мінімально можливий ризик – не більший ніж 1×10^{-6} ; гранично припустимий – менший ніж 1×10^{-4}* .

Процес державного регулювання у сфері управління ризиком повинен включати: оцінку збитків і прогноз ризиків та зниження їх рівня до прийнятого. Звідси, управління ризиками – це необхідна умова ефективного управління сучасними складними системами і складний процес прийняття рішень та здійснення відповідних заходів, спрямованих на забезпечення мінімально можливого рівня ризику, при цьому метою управління ризиками має бути забезпечення стійкого розвитку взагалі і екологічної та природно-техногенної безпеки зокрема.

У більш вузькому значенні метою управління ризиками у сфері екологічної та природно-техногенної безпеки є зменшення кількості та мінімізація соціально-економічних наслідків надзвичайних ситуацій техногенного та природного походження в Україні шляхом запровадження сучасних механізмів регулювання у цій сфері на основі ризик-орієнтованого підходу і забезпечення прийнятого рівня безпеки населення і територій.

Проаналізувавши діяльність Державної служби з надзвичайних ситуацій в сфері управління у надзвичайних ситуаціях, слід зазначити, що система управління ризиками працює не на належному рівні і потребує удосконалення та розвитку, зокрема:

- системи моніторингу, аналізу ризику і прогнозування надзвичайних ситуацій як основи діяльності щодо зниження ризику НС;
- системи попередження і механізмів державного регулювання управління ризиками надзвичайних екологічних ситуацій;
- системи ліквідації надзвичайних ситуацій, у тому числі надзвичайних екологічних ситуацій, включаючи оперативне реагування, технічні засоби і технології проведення аварійно-рятувальних робіт, першочергового життєзабезпечення і реабілітації постраждалого населення;
- системи підготовки керівного складу відповідних органів управління, спеціалістів і населення у сфері зменшення ризиків виникнення надзвичайних ситуацій і зменшення масштабів надзвичайних екологічних ситуацій [3].

Так, стратегічний підхід до управління ризиками надзвичайних екологічних ситуацій необхідно запровадити у кожному окремому регіоні і здійснювати на основі профілактичних заходів щодо його зниження. Закладені в його основі принципи полягають у тому, що людські втрати на рівні з економічним збитком від катастроф можна зменшити шляхом попереднього планування і здійснення капіталовкладень, які виправдані з економічної точки зору повинно бути пріоритетним завданням уряду.

Отже, з метою безпечного розвитку суспільства важливим є вдосконалення системи управління ризиками надзвичайних ситуацій. Ефективною стратегією управління ризиками вважається зниження ймовірності виникнення надзвичайних ситуацій та зменшення розмірів можливих втрат від них.

ЩОДО СУПЕРЕЧНОСТІ ДЕФІНІЦІЙ «ЦИВІЛЬНИЙ ЗАХИСТ» ТА «ЦИВІЛЬНА ОБОРОНА»

Шкальова О.С., студ.5-го курсу УАБС спец. «Банківська справа»
Науковий керівник: к. держ. упр., доцент Мартиненко В.О.

Кодексом цивільного захисту України задекларовано нормативну дефініцію «цивільний захист» як функцію держави, що спрямована на захист населення, територій, навколишнього природного середовища та майна від надзвичайних ситуацій шляхом запобігання таким ситуаціям, ліквідації їх наслідків і надання допомоги постраждалим у мирний час та в особливий період.

Варто звернути увагу на те, що, на відміну від визначення терміну «цивільний захист», яке містилось у Законі України «Про правові засади цивільного захисту» від 24 червня 2004 р. № 1859-IV [2, ст. 1], прийнявши Кодекс цивільного захисту на офіційному рівні, відбулися зміни щодо смислового навантаження даної дефініції з «системи заходів» на відповідну «функцію держави».

Цілком зрозумілим є те, що дефініція «цивільний захист» із визначенням її поняття, що наведене у Кодексі цивільного захисту, виступатиме системоутворюючою дефініцією на шляху побудови впорядкованої нормативної термінології у сфері протидії та запобігання надзвичайним ситуаціям. Отже, з чинного законодавства, а також з лексикону науковців, практиків і пересічних громадян поступово будуть витіснитись інші два загалом синонімічні терміни, які зараз є широко вживаними для позначення відповідного напрямку державної діяльності паралельно з терміном «цивільний захист» – «захист населення і територій від надзвичайних ситуацій» та «цивільна оборона».

З однієї сторони, дефініція «цивільний захист» є більш коректною, ніж «цивільна оборона», оскільки вона є більш точною, адже фактичним змістом діяльності в області, щорозглядається, є захист, а не такий активний метод конфліктної протидії, як оборона.

Проте, на нашу думку, дефініція «цивільний захист» є не такою чіткою, як «захист населення і територій від надзвичайних ситуацій», «безпека від надзвичайних ситуацій», «цивільна безпека від надзвичайних ситуацій», «протидія надзвичайним ситуаціям».

Нормативне впровадження у відповідну галузь вітчизняної науки та практики державного управління терміну «цивільний захист» є дискусійним питанням, а сам термін неоднозначним з декількох причин.

Президією Верховної Ради Української РСР з 03.07.1954 було ратифіковано Женевські конвенції від 12.08.1949 щодо захисту жертв міжнародних збройних конфліктів, а 25.07.1990 – додатковий протокол I до цих Конвенцій, де вживається уніфікований термін «цивільна оборона», наводиться його визначення та визначаються завдання цивільної оборони. Саме ці міжнародно-правові документи виступали свого часу основою створення системи цивільної оборони СРСР, а також системи цивільної оборони незалежної України.

Також, відповідно до ч. 1 ст. 9 Конституції України чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства.

Тобто, на відміну від дефініції «цивільний захист», нормативно впроваджена дефініція «цивільна оборона» має міжнародно-правове підґрунтя, що, зважаючи на юридичний факт ратифікації Україною зазначених вище конвенцій, створює відповідні правові наслідки для нашої країни, зокрема щодо необхідності імплементації саме терміну «цивільна оборона» в національне законодавство.

Російські науковці, такі як Г. Федулов, В. Акімов, Ю.Корнійчук, зазначають, що термін «цивільний захист» також є некоректним з правової точки зору, оскільки він безпосередньо асоціюється з предметом цивільного права – захистом майнових та особистих немайнових прав і обов'язків суб'єктів цивільно-правових відносин.

Дефініція «цивільний захист» поступається іншим дефініціям, а саме «цивільна оборона», «захист населення і територій від надзвичайних ситуацій», «безпека від надзвичайних ситуацій», «попередження та ліквідація надзвичайних ситуацій», ще й тим, що смисл кожної з них є більш зрозумілим для посадових осіб органів державної влади, органів місцевого самоврядування, населення, і, як наслідок – простішим і зручнішим у застосуванні під час реалізації прав й виконання обов'язків з протидії надзвичайним ситуаціям різноманітного характеру. Дефініція «цивільний захист» не підкреслює специфіки та особливостей сфери державно-владної діяльності щодо протидії надзвичайним ситуаціям техногенного, природного, воєнного та соціального характеру, а скоріше сприймається та усвідомлюється як діяльність державних органів або комплекс заходів, що стосується більш широкого спектру видів захисту населення: екологічного, інформаційного, правового, психологічного, соціального, фізичного тощо.

Враховуючи вищезазначене, вважаємо за доцільне подальше обговорення фахівців сфери цивільного захисту питання про те, чи відповідає ця дефініція лінгвістичним вимогам, та чи дозволяє вона повно, чітко, та зрозуміло визначити предметну сферу науки і практики державного управління щодо захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій різного характеру.

АНАЛІЗ ЗЕРНОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Рябуха Д.М., студ. ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»

В умовах економічної нестабільності підвищується цінність вирощеного врожаю. За рахунок коштів від його реалізації необхідно відшкодувати понесені витрати на виробництво зерна та придбати необхідні ресурси для продовження господарської діяльності. Тож увага аграріїв зосереджена на цінових коливаннях та економії виробничих витратах.

Цього року аграрії скоротили посіви під кукурудзою і ячменем та розширили площі під більш рентабельними пшеницею та соєю. На формування врожаю мали вплив як зменшення обсягів внесення добрив й засобів захисту рослин так і несприятливі погодні умови. За офіційною статистикою, станом на 1 вересня 2015 року було зібрано 37,6 млн т зерна у початково оприбуткованій вазі, з яких найбільше пшениці (озима та яра) - 27,3 млн тонн. Порівняно з відповідним періодом минулого року вал пшениці виявився більший на 9,9% або 2,5 млн тонн. Таких показників вдалося досягти за рахунок розширення посівів під пшеницею на 13% до майже 6,9 млн га. Незважаючи на те, що урожайність культури знизилася порівняно з минулим роком на 1,3 ц/га, цьогорічний врожай пшениці може виявитися найвищим за останнє десятиліття.

Загалом Мінагрополітики України прогнозує зібрати в 2015 році 60,5 млн тонн зерна, що менше порівняно з минулим роком. Зменшення обсягів виробництва відбудеться здебільшого через зниження врожайності кукурудзи. У 2015/16 маркетинговому році Україна зменшиться внутрішні потреби зерна. За оцінками аналітиків, споживання зерна в середині країни становитиме 26,9 млн т, що на 6,5% менше попереднього сезону (27,3 млн т). Така тенденція спостерігатиметься через зменшення до 10% порівняно з минулим сезоном обсягів переробки фуражного зерна. У той же час, споживання продовольчого зерна збільшиться. Якщо в минулому році переробляли на продовольчі цілі 4,7 млн т то в поточному очікується відповідне зростання до 4,9 млн тонн. Такі очікування обумовлені збереженням в поточному сезоні на високому рівні обсягів реалізації борошна на зовнішні ринки. Відповідно, збільшиться виробництво цієї продукції та споживання сировини. Проте пріоритетним напрямом реалізації зерна залишатиметься його експорт.

За даними серпневого звіту Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO) світове виробництво зерна у 2015 році становитиме 2,5 млрд т, що на 13,8 млн т більше від оцінок попереднього місяця. Збільшення виробництва очікується за рахунок зростання врожаїв фуражних зернових культур, пшениці та рису. Цьому сприяло покращення погодних умов вирощування кукурудзи в Аргентині, Бразилії і США. У свою чергу інформація про зменшення виробництва кукурудзи в країнах Євросоюзу через спекотні погодні умови менше впливала на світові баланси цього виду зерна.

Упродовж серпня на світовому ринку зерна спостерігалось зниження цін на основні види зерна. Окрім зростання обсягів виробництва зерна в країнах основних його виробників, на зниження цін також мала вплив фінансово-економічна криза, що розгортається в Китаї. Тож експерти ринку застерігають про можливий спад темпів глобального економічного зростання та зниження світового попиту на зерно.

Незважаючи на несприятливі економічні та політичні умови всередині країни і низькі ціни на світових ринках, аграрний сектор України продовжує розвиватися. Його частка у Валовому внутрішньому продукті України досягає 14 відсотків. Аграрна продукція стає основним джерелом надходження валюти в Україну. За оцінками аналітиків вітчизняного ринку у поточному році можливості України з експорту зерна перебуватимуть в межах 33 млн тонн. Це нижче попередніх оцінок через зменшення прогнозів виробництва та зовнішніх продажів кукурудзи. Очікується, що обсяг експорту кукурудзи нового врожаю становитиме не більше 13 млн тонн. Девальвація національної валюти стала стимулом для активізації експортної торгівлі аграрною продукцією. В Україні активно ведуться пошуки нових ринків збуту зерна та продуктів його переробки на всіх континентах.

Одним із джерел поповнення обігових коштів аграріїв є вирощена продукція. Проте на початку маркетингового року ціни на більшість зернових культур внутрішнього ринку знизилися. Якщо в травні пшениця продовольча 3 класу коштувала в середньому по Україні 3,6 тис грн/т, то в липні ціни на неї знизилися до 3,2 тисячі. Пшениця фуражна подешевшала за цей період з 3 тис грн./т до 2,8 тисяч. У наступні місяці цінова ситуація поступово вирівнювалася. У серпні ціни попиту на зерно коливаються в залежності від регіону: на пшеницю III класу - від 2,8 тис до 3,7 тис грн/т, фуражну пшеницю - від 2,7 тис. до 3,2 тис грн/т. При цьому середні ціни на пшеницю третього класу становили 3,08 тис грн/т, фуражну - 2,87 тис грн/т, ячмінь - 2,98 тис грн/т.

Головною причиною цінових змін на українському ринку зерна була девальвація гривні. Показники валового збору, зміна посівних площ, якість врожаю, співвідношення попиту і пропозиції в умовах нестабільної ситуації на валютному ринку мали все менший вплив на цінові тенденції ринку зерна. Декларуючи високі ціни пропозиції на зерно, аграрії відштовхувалися від суттєво підвищеної вартості матеріально-технічних ресурсів, та інших складових виробництва.

ЮРИДИЧНИЙ ФКУЛЬТЕТ

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ ВКЛАДНИКІВ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Бабенко В.О., студ. 1 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Чернадчук Т.О.

Будь – які правовідносини, що складаються в суспільстві, потребують існування механізмів їх захисту. Тільки напрацювання ефективних механізмів юридичної відповідальності і гарантування створює для суб'єктів відносин гарантії того, що інша сторона виконає покладені на неї обов'язки. У контексті визначення публічних і приватних інтересів у відносинах, що виникають при веденні банківського рахунку, цілком закономірно виникає проблема захисту інтересів вкладників комерційних банків. Довіра населення до банківської системи є проблемою не лише банків, але й держави в цілому. Центральним, питанням, тут є багатоаспектність мети існування відносин з приводу відкриття вкладу в банку та його гарантування.

Основна мета банку — залучити якомога більше коштів юридичних та фізичних осіб, щоб використати їх в якості кредитних ресурсів. Тобто, клієнт банку виступає одночасно його кредитором. У свою чергу, клієнт — юридична чи фізична особа, як правило переслідує мету збереження власних коштів (здійснення заощаджень) та одержання доходу у вигляді відсотків тощо. Разом з тим є і публічний інтерес, оскільки держава зацікавлена у вкладах населення в банківські установи. Це призводить до збільшення кредитних ресурсів банків, а відтак — підвищення рівня кредитування економіки, збільшення розмірів резервних фондів НБУ здійснення контролю державними фінансово-контрольними органами за грошовим обігом тощо.

Стабільність банківської системи – це не лише прозора робота існуючих банків та довіра до них клієнтів, а й ефективна діяльність держави в питанні захисту споживачів банківських послуг – тобто вкладників, в тому числі тих, які постраждали у результаті виведення з ринку неплатоспроможних банків.

У ст.57 Закону України «Про банки і банківську діяльність» передбачено, що державою гарантуються вклади фізичних осіб в Державному Ощадному банку України, а вклади фізичних осіб інших банків гарантуються в порядку, передбаченому чинним, законодавством.

Діяльність із гарантування банківських вкладів широко відома сучасній банківській спільноті та визнається одним із найсуттєвіших елементів підтримання стабільності та ліквідності банківської системи. Гарантування вкладів суттєво впливає на політику управління ліквідністю, яка, в свою чергу, є важливою складовою всієї банківської політики, від ефективності та правильної організації якої залежить стійкість функціонування банківської установи.

При створенні системи захисту інтересів вкладників банків, держава в особі законодавчих органів та регулятивно – наглядових банківських органів, зокрема центрального банку, намагається досягти наступних цілей:

- сприяти створенню і мобілізації заощаджень, що має важливе значення для забезпечення реальних інвестицій в економіку;
- підвищення ступеня довіри до банківської системи;
- забезпечення стійкості банківської системи і грошового обороту;
- захист дрібних вкладників від ризиків, які вони не спроможні оцінити і врахувати у своїх економічних рішеннях.

В Україні держава забезпечує гарантування вкладів через роботу Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, який було утворено у 1999 р.

У 1998 році Указом Президента України № 996 "Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб — вкладників комерційних банків України" було утворено Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Гарантування вкладів фізичних осіб має особливе значення і відрадно, що сьогодні це врегульовано на законодавчому рівні, а саме Законом України "Про систему гарантування вкладів фізичних осіб". Фонд є установою, що виконує спеціальні функції у сфері гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку і ліквідації банків у випадках, встановлених відповідним Законом. Згідно ст. 17 Закону, усі банки, які зареєстровані в Державному реєстрі банків та мають ліцензію Національного банку на право здійснення банківських операцій, є учасниками Фонду гарантування вкладів фізичних осіб і зобов'язані сплачувати збори до Фонду. Йдеться про гарантування вкладів (депозитів), які розміщені вкладником на договірних засадах, на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку, на іменних рахунках у банку — учаснику (тимчасовому учаснику) Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, чи залучені таким, банком, у формі випуску (емісії) іменних ощадних (депозитних) сертифікатів і підлягають виплаті вкладнику.

Отже, в умовах економічної нестабільності гарантії вкладникам на випадок банкрутства банку підвищують ступінь довіри до банківської системи, що сприяє залученню банками тимчасово вільних коштів населення і, як результат, підсилює стабільність фінансово – кредитної системи.

ЩОДО ПРОВЕДЕННЯ МОНІТОРИНГУ ЗЕМЕЛЬ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Барбін О.В. студ. 1 с.т. курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Цуркан В.В.

Питання проведення моніторингу земель є досить актуальним, оскільки за результатами поступового розвитку суспільних відносин, в тому числі земельних, змін у навколишньому природному середовищі, виникає нагальна потреба в спостереженні за станом ґрунтового покриву земель України для запобігання виникнення негативних процесів. Не дарма моніторинг земель являється складовою частиною державної системи моніторингу довкілля.

Відповідно до Земельного кодексу України моніторинг земель становить систему спостереження за станом земельного фонду, в тому числі земель, розташованих у зоні радіоактивного забруднення, з метою своєчасного виявлення змін, їх оцінки, відвернення та ліквідації наслідків негативних процесів. Питання моніторингу земель перш за все регулюється нормами Земельного кодексу України та Положенням про моніторинг земель, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 20 серпня 1993 р. № 661, яке до цього часу є чинним (останні зміни вносилися в 2012 році), а також правове забезпечення моніторингу земель відображено в Законах України «Про охорону земель» та «Про державний контроль за використанням та охороною земель».

Об'єктом моніторингу земель є весь земельний фонд незалежно від форм власності на землю.

Залежно від цілей, спостережень і охоплення територій України здійснюється такий моніторинг земель, як :

- національний - охоплює всю територію України;
- регіональний — здійснюється на територіях, що характеризуються єдністю фізико-географічних, екологічних та економічних умов;
- локальний - на територіях нижче регіонального рівня, до територій окремих земельних ділянок.

Моніторинг земель складається із: систематичних спостережень за станом земель (зйомки, обстеження і вишукування), виявлення змін а також оцінки стану використання угідь, полів, ділянок; процесів, пов'язаних із змінами родючості ґрунтів, зростання сільськогосподарських угідь, забруднення земель пестицидами, важкими металами, радіонуклідами та іншими токсичними речовинами; стану берегових ліній річок, морів, озер, заток, водосховищ, лиманів, гідротехнічних споруд; процесів, пов'язаних з утворенням ярів, зсувів, сільовими потоками, землетрусами, крайовими, криогенними та іншими явищами; стану земель населених пунктів, територій, зайнятих нафтогазодобувними об'єктами, очисними спорудами, гноєсховищами, складами пально-мастильних матеріалів, добрив, стоянками автотранспорту, захороненням токсичних промислових відходів і радіоактивних матеріалів, а також іншими промисловими об'єктами.

Систему спостереження за станом земель, залежно від терміну та періодичності їх проведення, поділяються на:

- базову (вихідні, що фіксують стан об'єкта спостережень на момент початку ведення моніторингу земель);
- періодичну (через рік і більше);
- оперативну (фіксують поточні зміни).

Інформаційне забезпечення моніторингу земель складається з даних, які мають необхідну повноту для об'єктивної оцінки ситуації, її моделювання та прогнозування. Основою технічного забезпечення моніторингу є автоматизована інформаційна система. Зібрані шляхом моніторингу матеріали служать правовими підставами для прийняття необхідних рішень компетентними органами стосовно використання і охорони земель.

Питання моніторингу земель знайшло свого відображення в аспекті такого інституту земельного права, як управління в галузі використання і охорони земель. Саме тому, здійснення моніторингу земель забезпечується діяльністю відповідних уповноважених органів. Безпосередню участь у проведенні моніторингу ґрунтів та земель сільськогосподарського призначення беруть Міністерство охорони навколишнього природного середовища України, Держкомагентство, Держводгосп України та науково-дослідні установи Української академії аграрних наук.

Одержані за результатами проведення спостережень матеріали, об'єктивно характеризують фізичні, хімічні, біологічні процеси у навколишньому природному середовищі, рівень забруднення ґрунтів, водних об'єктів, наслідки його впливу на рослинний і тваринний світ, що в свою чергу дає можливість органам державного управління висувати відповідні вимоги до землекористувачів щодо усунення правопорушень в галузі використання і охорони земель, з можливим притягнення до відповідальності винних у порушеннях осіб.

Проте, не зважаючи на достатньо розвинене правове регулювання та засоби для здійснення моніторингу земель, дана система періодичних спостережень за змінами властивостей ґрунтів на земельних ділянках в Україні потребує новацій та розвитку.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕФОРМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Білокур Р.В. студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: проф. Арістова І.В.

На сучасному етапі розвитку України як демократичної, соціальної та правової держави реформування системи органів місцевого самоврядування є нагальною вимогою часу. Основною проблемою на цьому шляху є відсутність якісної нормативно-правової бази, що має забезпечувати дійсний розвиток місцевого самоврядування, тобто «право територіальних громад самостійно вирішувати питання місцевого значення», як це зокрема зазначено у Конституції України (ст.140).

Місцеве самоврядування є одним з найефективніших інструментів місцевого управління та розвитку територій. Там, де воно дійсно функціонує, де місцеве населення має реальне право та можливість самостійно вирішувати питання місцевого значення, спостерігається зростання доходів місцевих бюджетів і соціально-економічний розвиток в цілому.

Проблема ефективності місцевого самоврядування є однією з найважливіших на сучасному етапі розвитку державності України. Головним чинником якісного управління є чіткий розподіл повноважень та компетенцій між всіма органами державної влади як по горизонталі, так і по вертикалі, а також між органами державної влади та органами місцевого самоврядування. Важливим аспектом територіального розвитку є надання широких повноважень органам місцевого самоврядування під власну відповідальність, що має бути забезпечено відповідним законодавством. Децентралізація владних повноважень (передача частки повноважень органів центральної влади на регіональний та місцевий рівень) є найкращим засобом забезпечення ефективного місцевого самоврядування та якісного надання послуг населенню.

На практиці органи місцевого самоврядування стикаються зі значною кількістю проблем через нечіткість законодавчого визначення їх функцій та сфери діяльності. Частина повноважень, якими мають бути наділені органи місцевої влади, зокрема органи місцевого самоврядування, залишається у межах компетенції виключно органів влади національного (центрального рівня). Ті ж повноваження, що належать до компетенції органів місцевої влади (органів місцевого самоврядування та місцевих державних адміністрацій) чітко між ними не розмежовані.

Отже, основними проблемними питаннями, що заважають розвитку та зміцненню місцевого самоврядування в Україні є:

відсутність чіткого розподілу функцій та повноважень між органами місцевого самоврядування та органами місцевої виконавчої влади, що має бути забезпечено відповідним законодавством (Закони України “Про місцеве самоврядування в Україні” та “Про місцеві державні адміністрації”);

недостатня можливість самостійності у прийнятті рішень органами місцевого самоврядування. Зокрема, це стосується формування місцевих бюджетів і спрямування їх витрат; можливості створювати додаткові послуги для населення у кількості, що визначатиме сам орган місцевої влади; право органів місцевого самоврядування (за власні кошти та під власну відповідальність) самостійно визначати власну структуру для того, щоб ефективно виконувати свої функції.

У зв'язку з вищезазначеним є можливим визначити основні питання, що потребують як найшвидшого вирішення:

наділення органів місцевого самоврядування більш широкими повноваженнями, що зробить їх реальним суб'єктом територіального розвитку та вираження інтересів громад, їх дійсної самоорганізації та самоврядності;

чіткий розподіл функцій й повноважень органів місцевого самоврядування та місцевих державних адміністрацій;

розробка чіткої системи відповідальності та контролю;

надання місцевим державним адміністраціям винятково контрольно-наглядових функцій за дотриманням законодавства органами місцевого самоврядування та їх посадовими особами, за станом місцевого та регіонального розвитку тощо.

Вирішення зазначених питань розвитку та зміцнення системи місцевого самоврядування в Україні допоможе вирішити одну з найважливіших проблем сучасної системи місцевого управління в цілому – служіння народові України, забезпечення його потреб у послугах, ефективного їх надання, забезпечення соціально-економічного розвитку країни та її регіонів.

Література:

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Електронний режим доступу - <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

2. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР // Електронний режим доступу - <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>

КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА УМИСНИХ ЗЛОЧИНІВ ПРИ ПОМ'ЯКШУВАЛЬНИХ ОБСТАВИНАХ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЩОДО ЇХ КВАЛІФІКАЦІЇ

Веріч А.І., студ. 2 ст. курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц.Курило М.П.

Однією із загальних засад призначення покарання, що встановлено в п.3 ч.1 ст.65 КК України є врахування судом при призначенні покарання ступеня тяжкості вчиненого злочину, особи винного та обставин, що пом'якшують та обтяжують покарання.

Розглядаючи тему умисних злочинів при пом'якшувальних обставинах, слід зазначити, що особлива частина КК України містить норми відповідальності за такі умисні злочини, при цьому в диспозиції статті КК України міститься визначення конкретного злочину з вказівкою на такі пом'якшувальні обставини. В межах даного дослідження ми розглянемо кримінально-правову характеристику умисних злочинів при пом'якшувальних обставинах на прикладі умисного вбивства.

До умисних вбивств, вчинених за пом'якшувальних обставин, належать: 1) умисне вбивство, вчинене у стані сильного душевного хвилювання (ст. 116 КК); 2) умисне вбивство матір'ю своєї новонародженої дитини (ст. 117 КК); 3) умисне вбивство при перевищенні меж необхідної оборони або у разі перевищення заходів, необхідних для затримання злочинця (ст. 118 КК).

Цим видам умисних вбивств властиві загальні ознаки умисного вбивства (ст. 115 КК), проте кожний з них має свою відповідну специфіку, яка розкривається в кримінально-правових.

Умисне вбивство, вчинене у стані сильного душевного хвилювання (ст. 116 КК). Цей вид умисного вбивства характеризується проявом не лише умислу, а й особливого емоційного стану винного — його сильним душевним хвилюванням (фізіологічним афектом), тобто короткочасною інтенсивною емоцією, яка значною мірою знижувала здатність особи усвідомлювати свої дії або керувати ними. Від фізіологічного афекту слід відрізнити афект патологічний, що виключає осудність суб'єкта.

Умисне вбивство матір'ю своєї новонародженої дитини (ст. 117 КК). Таке умисне вбивство вчиняється тільки матір'ю щодо своєї власної новонародженої дитини, якщо це відбувається під час пологів або одразу ж після них. Протягом певного нетривалого проміжку часу особливий психічний і фізичний стан жінки послаблює її здатність керувати своїми діями. Вчинення цих дій через деякий час після пологів слід кваліфікувати за п. 2 ч. 2 ст. 115 КК як умисне вбивство малолітньої дитини, оскільки новонароджена дитина саме і є такою.

Умисне вбивство при перевищенні меж необхідної оборони або у разі перевищення заходів, необхідних для затримання злочинця(ст. 118). Відповідальність за цей злочин настає лише за умови, що здійснений винним захист явно не відповідав небезпечності посягання чи обставинці, яка склалася. Обов'язковою умовою кваліфікації вбивства за ст. 118 КК є перебування винного при вчиненні цього діяння у стані необхідної оборони, уявної оборони або в умовах необхідності затримання злочинця[2, с. 325].

Отже, розглянувши основну характеристику видів умисного вбивствапри пом'якшувальних обставинах, можна виділити основні ознаки таких злочинів:

- обставинами, що пом'якшують покарання, є складовою частиною факторів, що характеризують ступінь тяжкості умисного злочину та особу винного. Основна ознака, що відділяє їх від інших таких факторів, є саме значущість цих обставин, тобто велика сила впливу в порівнянні з іншими даними, що характеризують ступінь тяжкості злочину та особу винного. [1, с. 115].

- друга обов'язкова ознака всіх пом'якшувальних обставин визначається як не характерність обставини для більшості умисних злочинних діянь. Для встановлення цієї ознаки слід знати кримінологічну характеристику злочинних діянь, мати чітке уявлення про коло обставин, які є звичайними для злочинної поведінки.

- виявлення характерних ознак обставин, що пом'якшують покарання, допомагає визначити сутність та правову природу цих обставин. Обставини, що пом'якшують покарання - це найбільш значимі обставини конкретної справи, встановлені законом або визнані такими судом, які виходять за межі складу злочину, характеризують злочинне діяння та (або) особу винного, свідчать про зниження їх суспільної небезпечності або беруться до уваги в силу принципу гуманізму, які підлягають врахуванню при обрання міри покарання особі, визнаній винній у вчиненні злочину, в кожній конкретній справі, що веде до призначення покарання більш м'якого, ніж за аналогічне діяння за відсутності таких обставин.

Література:

1. Іванюк Т.І. Обставини, що пом'якшують покарання: характерні ознаки [Електронний ресурс] / Т. І. Іванюк // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. - 2003. - № 2. - С. 115-120.
2. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України / За ред. М.І. Мельника і М.І. Хавронюка. - К.: Кантон, А.С.К., 2007. – 1104 с

ЗАГАЛЬНОПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Ворожка Н.О., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Кравченко І.О.

Недержавне пенсійне забезпечення в Україні – це додаткове до обов'язкового державного пенсійного забезпечення пенсійних виплат.

Недержавне пенсійне забезпечення в Україні базується на засадах добровільної участі фізичних осіб і роботодавців у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах і в порядку, передбаченому Законом України "Про недержавне пенсійне забезпечення".

Загальнообов'язкова державна система пенсійного забезпечення не здатна надати високий рівень пенсії при низьких розмірах обов'язкових пенсійних відрахувань і несприятливих.

Участь у недержавному пенсійному забезпеченні в Україні дозволяє створити додатковий до обов'язкового державного пенсійного забезпечення джерело пенсійних виплат і забезпечити більш високий рівень життя при досягненні пенсійного віку.

Недержавне пенсійне забезпечення здійснюється пенсійними фондами.

Недержавний пенсійний фонд (далі НПФ) - юридична особа, створена відповідно до закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення» (страхування), яка має статус неприбуткової організації (не підприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам фонду.

Основу добровільного недержавного пенсійного забезпечення складають недержавні пенсійні фонди, які за видами поділяються на відкриті, корпоративні та професійні.

У рамках системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні працівники мають можливість робити внески в обраний ними недержавний пенсійний фонд. Важливим є той момент, що система недержавного пенсійного забезпечення дозволяє також залучати гроші роботодавців для формування пенсійних заощаджень своїх працівників, таким чином, це ще більше буде сприяти підвищенню рівня життя громадян на заслуженому відпочинку. Передбачається, що для підприємств, у виробництві яких використовуються шкідливі ресурси, здійснення відрахувань у недержавні пенсійні фонди стане обов'язковим. Внески в недержавні пенсійні фонди, як з боку роботодавців, так і їх працюючих осіб, а також отриманий на них інвестиційний дохід користується податковими пільгами. Розмір пенсій в системі недержавних пенсійних фондів в Україні залежить від розміру пенсійних внесків та терміну, протягом якого ці внески накопичувалися, а також отриманого та розподіленого на них інвестиційного доходу.

Отже, недержавне пенсійне забезпечення - ґрунтується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень. Загалом, ситуація у цій сфері, з огляду на зростаючу динаміку пенсійних внесків, здається задовільною. Але, все ж таки розмір пенсійних внесків до НПФ все ще є мізерним для нормального функціонування третього рівня пенсійної системи. Основними перешкодами на шляху до розвитку недержавного пенсійного страхування є недостатній рівень державної підтримки, а також низький рівень довіри населення до НПФ. Суттєвим фактором, що стримує розвиток НПФ також є обмеження інвестиційної політики НПФ через встановлення досить вузького кола інструментів, в які дозволяється вкладати пенсійні активи. З огляду на вищезазначене, необхідною є розробка та провадження дієвих заходів, які б сприяли вдосконаленню функціонування НПФ та розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні. Першочерговим завданням повинно стати удосконалення контролю за діяльністю НПФ, зокрема розробка адекватної моделі, що дасть змогу реально оцінити рівень їх розвитку, їх фінансовий стан та стресостійкість (стрес-тести). Важливим є завдання удосконалення законодавчого регулювання інвестиційної діяльності НПФ та розширення інструментів для інвестування пенсійних активів громадян, враховуючи їх надійність, ліквідність та прибутковість. З метою підвищення обізнаності населення у сфері недержавного пенсійного забезпечення в Україні та зміцнення його довіри до НПФ потрібно проводити постійну системну роз'яснювальну роботу. На мою думку, держава повинна активно сприяти розвитку та вдосконаленню НПЗ, оскільки це дозволить позбавити солідарну систему тих проблем, з якими вона стикнулася за роки свого існування.

ІДЕЇ ДЕРЖАВОТВОРЕННЯ ІВАНА ЯКОВИЧА ФРАНКА

Гасай М. А. студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»

Науковий керівник: Бондар Н. А.

Ще у 1991 році здійснилася споконвічна мрія українців мати власну державу. Пройшли роки, а Україна і далі переживає процес становлення як суверенної демократичної держави. Соціально-економічна, політична та правова кризи, які спостерігаються в українському суспільстві, актуалізують пошук практичного вирішення питання природи і мети держави, дослідження її виникнення та розвитку. Для більш ґрунтовнішого аналізу треба враховувати не лише процеси реальної історичної дійсності, але і досвід, нагромаджений на попередніх етапах розвитку теоретичної правової думки. Без врахування наукових надбань наших попередників, які досліджували окреслені проблеми, сучасні розвідки будуть неповними та фрагментарними. Метою нашого дослідження є думки І.Я. Франка, щодо виникнення і розвитку держави.

Франківські погляди були об'єктом дослідження багатьох учених, таких як: А. Брагінець, М. Кармазіна, В. Катрич, О. Копиленко, О. Скакун, Д. Славич, В. Сокурено, В. Тимошенко та ін. У поглядах І. Франка на виникнення держави і права простежується вплив різних концепцій щодо пояснення природи цих явищ.

Слід зазначити, що І.Я. Франко не був спеціалістом у сфері юриспруденції, але інтерес до вивчення права він виявляв ще у студентські роки, навчаючись на філософському факультеті Львівського університету. Цей інтерес письменника був підкріплений практикою суспільно-політичної діяльності, якою І.Я. Франко займався в період свого навчання в університеті. Його діяльність привела письменника до проблем вирішення різного роду правових питань, які склалися в тогочасному суспільстві. І.Я. Франко звернув увагу на закономірності історичного розвитку права і держави, співвідношення права й економіки, політики та державної ідеології, можливі напрями впливу права на суспільний розвиток, співвідношення права і закону, залежності прав і свобод особисті від реальних соціальних гарантій, які надаються державою.

Однією з найдавніших є теорія божественного походження державної влади, або теологічна. І.Я. Франко вказував на існування міфологічного і релігійного світогляду як способів пізнання і пояснення дійсності, проте зауважував, що незважаючи на те, що вони були вірою мільйонів людей і переконанням багатьох мислителів і вчених, потрібно сприймати їх достатньо критично, адже «...нам тепер ті оповісті видаються чистими казками...».

В. Тимошенко, вважає І.Я. Франка прибічником теорії насильства, але водночас у своїй роботі, він зауважував, що письменник поділяв деякі погляди К. Маркса і Ф. Енгельса щодо виникнення держави. Так, рушійною силою суспільного розвитку він називав колективну боротьбу за існування, за відокремлення, за внутрішній устрій. Причиною ж виникнення держави вважав появу приватної власності.

І.Я. Франко не підтримував патріархальну теорію Аристотеля. На його думку, людина стає суспільною істотою поступово, у процесі сумісного проживання з іншими людьми.

Критично ставився до договірної виникнення держави й не погоджувався із ідеалістичними поглядами Ж.Ж. Руссо на суспільство, «...читаючи ті предковічні ідилії, йому й самому забагається скинути з себе одіжку і лазити рачки...».

Свідомий і об'єктивно критичний погляд на марксистське вчення знаходимо у праці «Поза межами можливого». І.Я. Франко пише: «особливо остатнє десятиліття ХІХ в. можна назвати епохою реакції проти одностороннього марксистського економічного матеріалізму чи фаталізму».

Г. Спенсер розглядав суспільство як своєрідний організм, що розвивається за загальним законом еволюції. Подібно до Г. Спенсера, І.Я. Франко у праці «Думки про еволюцію в історії людства» характеризував розвиток суспільства на основі поєднання процесів інтеграції та диференціації. Водночас, письменник критикував відомого соціолога за те, що «...йому не стає смілости доводити свій власний принцип усюди до крайніх консеквенцій і через те він часто путається».

Отже, незважаючи на відсутність у І. Франка єдиного комплексного дослідження, присвяченого винятково питанням походження держави, у окремих філософських, політичних, економічних, історичних і літературознавчих розвідках містяться роздуми вченого над окресленою проблемою. Процес виникнення держави І.Я. Франко проаналізував, розглядаючи історичний розвиток суспільства. Він охарактеризував загальні закономірності походження цих інститутів. Необхідно пам'ятати про вплив різних теорій виникнення держави на позицію письменника, а також еволюційну змінність його поглядів. Це ускладнює однозначну оцінку його тверджень в межах певної концепції.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАСОБІВ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ

Герус О.І., студ. 2 ст. курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Роговенко О.В.

Питання юридичної регламентації ЗМІ в Україні на сьогодні є надзвичайно актуальним, адже свобода слова та свобода масової інформації виступають головною ознакою демократичного суспільства

Законодавство нашої держави має цілу низку спеціальних законів стосовно різних галузей діяльності ЗМІ. Серед них – Закони України "Про інформацію", "Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні", "Про телебачення і радіомовлення", "Про авторське право і суміжні права", "Про інформаційні агентства", "Про рекламу", "Про державну таємницю", Закон України "Про Національну раду України з питань телебачення і радіомовлення", Закон України "Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів", Закон України "Про порядок висвітлення діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування в Україні засобами масової інформації", "Про науково-технічну інформацію", "Про захист інформації в автоматизованих системах" та деякі інші. Важливе місце в цьому напрямі посідає Концепція національної інформаційної політики України (проект), яка повинна стати стратегічним документом інформаційної галузі нашої держави [3; 4].

Конституційно - правове регулювання інформаційних відносин дає змогу виокремити їхні особливості та специфіку:

1. у системі інформаційного права функціонують нові терміни та поняття (інформація, інформаційні ресурси, бази даних, офіційне юридичне повідомлення, інформаційна безпека, електронний підпис, інформаційна інтелектуальна власність, домен тощо), які відображають трансформацію права в умовах становлення інформаційного суспільства;

2. інформаційно-правова діяльність країн, юридичних і фізичних осіб здійснюється виключно в інтересах держави й особи з перевагою інтересів держави;

3. використання масивів даних чи інші види інформаційної діяльності реалізуються через юридичних і фізичних осіб, які несуть відповідальність за правопорушення відповідно до конституційного, інформаційного, цивільного, адміністративного та кримінального законодавства;

4. правове регулювання інформаційних відносин у суспільстві має поширюватися й на сферу доступу до кіберпростору через мережу Інтернет, впровадження мультимедійних технологій, бездротового зв'язку для поширення інформації [2, с.127].

Закони про інформацію та комунікацію повинні забезпечувати збалансованість і врівноваженість інтересів усіх суб'єктів правовідносин у цій сфері, надавати необхідні, можливі та достатні засоби для виявлення поглядів, обміну інформацією та ідеями і припинення зловживань свободою слова.

В Європі інтенсивно створюються інформаційні кодекси для галузей і підгалузей інформаційного права, запроваджуються правові норми та принципи регіональних міжурядових організацій для забезпечення потреб інформаційного суспільства, для трансформації основних законів і чинного законодавства держав Європи, що є надзвичайно актуальним і для України.

Література:

1. Віленський Г. Л. Інформаційне право та право сфери культури. – К.: Центр соціального розвитку освітянства, 2001. – 322 с.

2. Макаренко Є. А. Європейське інформаційне право. – К.: ІМВ, 2006. – 222 с.

3. Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 16.11.1992 № 2782-XII Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2782-12>

4. Проект Закону про Концепцію національної інформаційної політики № 2526 від 13.12.2002 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=13798

МОВА КРИМІНАЛЬНОГО СВІТУ ЯК ЧАСТИНА КРИМІНАЛЬНОЇ СУБКУЛЬТУРИ

Гижа Я.О., студ. 3 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Шульженко А.В.

Мова - це найважливіший скарб народу. Завдяки мові ми відрізняємось від інших людей та народів.

Так і “злочинська мова” дає нам розуміння кримінального світу, який є дуже різноманітною ієрархічною системою.

Мова — система звукових і графічних знаків, що виникла на певному рівні розвитку людства, розвивається і має соціальне призначення; правила мови нормалізують використання знаків та їх функціонування як засобів людського спілкування. Мова — це найважливіший засіб спілкування і пізнання.

Криміналізація суспільства викликала надзвичайний інтерес до злочинського світу. Причому міф про мафіозність суспільства і держави тиражується засобами масової інформації, а культивуванні нігілістичного відношення до закону і пропаганди злочинського способу життя в значній мірі сприяє поставлене на потік “виробництво” романів і повістей ідеалізуючих злочинний світ. Не останню роль в упровадженні цього міфу в масову свідомість відіграють і “злочинські” словники, що розповсюдились.

“Ботать по фені” – розмовляти на кримінальному жаргоні, стає модним і цілком пристойним.

Кримінальний світ ділиться на вузькі спеціалізації: шахраї, грабіжники, фальшивомонетники, наркоторговці тощо. Кожен такий професійний клан створював свою “рідну феню.”

Академік Д. Ліхачев говорить, що: “злочинська мова повинна викривати в “злочині” “свого”, доводити його повну приналежність злочинському світу.

Володимир Даль назвав мову кримінального світу “блатною музикою,” котру в попередні віки винайшли “столичні злодюжки, злочинці і карманники.” Жаргон (“феня”) виник від мови офенів (коробейників), дрібних торговців, що ходили по країні і продавали товари широкого вжитку і нагадує мови деяких етнічних груп, в тому числі африканських і грецьких. Грачов М.А. вказує, що багато слів “арго” запозичено у музикантів. Деякі дослідники вважають, що в VII ст. на Русі проживав офенський народ, який зник майже безслідно, залишивши після себе пам’ять виключно в легендах.

Балуєв Я. вказував, що мова офенів передавалась поколінням в покоління, і скоро нею почали користуватись жебраки, бродячі музиканти, конокради, проститутки. Феню не просто спілкувались, але нею і шифрували усну і письмову інформацію, намагаючись приховати суть від сторонніх очей і вух. Жаргон проник у злочинські шайки, на каторгу тощо. Корінні жителі навіть відвикали від власної мови, сплутуючи слова і вислови. Кожна злочинна група, кожна тюрма доповнювали мову злочинного світу новими висловами і словами.

Справжні носії кримінальної субкультури ненавидять так званих “наблатиканих,” тобто тих, хто імітує їх, руйнуючи всю привабливість, на їх погляд, мови злочинного світу. Дійсний носій кримінальної субкультури відрізняється тим, що він “ботає по фені” цілком серйозно, а “фраєр” – той, що “косить” під “блатного” використовує “блатні вислови” заради жарту, з іронією.

На теренах території колишнього СРСР мову кримінального світу почали досить серйозно вивчати ще за часів царської Росії. Ряд статей і монографій побачили світ ще в перші роки радянської влади. Так, зокрема такі як “Жаргон тюрми” В. Трахтенберга, яка була видана в м.С.-Петербург в 1908 році. Вже пізніше, феню вважали ознакою дурного тону, і вона друкувалась виключно в довідниках Міністерства внутрішніх справ з метою службового використання.

Кримінальний жаргон знаходиться в постійному розвитку Багато дослідників вважають, що в процесі розвитку злочинського (кримінального) жаргону, він увібрав в себе значне число слів з професійного жаргону моряків, професійних жебраків і т.д.

Одна з функцій кримінального жаргону – виявлення з його допомогою підсланих правоохоронними органами осіб.

Знання “злочинського” (кримінального) жаргону необхідне також для того, щоб добре розбиратися в злочинній ієрархії, оскільки кожна каста (“масть”) має свою власну назву. Наявність кримінального жаргону (“арго”) не є чимось винятковим, оскільки професійна мова (жаргон) існує у більшості представників професій (льотчиків, лікарів, співробітників правоохоронних органів) і груп населення (рокерів, панків і т.д.). В даний час повністю на кримінальному жаргоні ніхто, природно, не розмовляє, та і не уміє.

Розуміння мови кримінального світу – це перший крок до пізнання блатного світу. Його потрібно вивчати щоб не стати його наступною жертвою. Кримінальний жаргон (“арго”) можна визначити як закономірне явище, що відображає специфіку кримінальної субкультури, ступінь організованості і професіоналізації злочинного середовища.

СТАНОВЛЕННЯ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Голушко А.С., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»

Науковий керівник: Кравченко І.О.

Реформування та оптимізації, що здійснюються в Україні у сфері державного будівництва протягом останніх років, настільки глибокі й масштабні, що навіть при їх непослідовності та суперечливості неважко зробити висновок – триває процес радикального оновлення української державності. Змінюється роль і місце держави у житті суспільства, взаємовідносини держави й особи, цінності та пріоритети, що визнаються й захищаються державою, та ін.

Відповідно до Конституції України: рівність прав жінок і чоловіків забезпечується встановленням пенсійних пільг (ч. 3 ст. 24); пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом (ч. 3 ст. 46); виключно законами України визначаються основи соціального захисту, форми і види пенсійного забезпечення (п. 6 ч. 1 ст. 92)

Отже, на конституційному рівні зафіксована приналежність до ідей і цінностей соціальної держави в умовах сучасної модернізації країни.

Не випадково одним із ключових завдань політики національної безпеки у внутрішній сфері визначено подолання диспропорцій у соціально-гуманітарній сфері шляхом подальшого реформування пенсійної системи, підвищення ефективності соціальних гарантій для найбільш уразливих верств населення. Враховуючи викладене вище, обумовлюється безперечна наукова актуальність і практична значущість розроблення шляхів подальшої розбудови системи пенсійного забезпечення, зокрема оптимізації діяльності Пенсійного фонду України.

Сучасний Пенсійний фонд України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра соціальної політики України. Він входить до системи органів виконавчої влади і забезпечує реалізацію державної політики з питань пенсійного забезпечення та збору, ведення обліку надходжень від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Нині основними завданнями Пенсійного фонду України є: реалізація державної політики з питань пенсійного забезпечення та збору, ведення обліку надходжень від сплати єдиного внеску; внесення пропозицій Міністру соціальної політики України щодо формування державної політики з питань пенсійного забезпечення та збору, ведення обліку надходжень від сплати єдиного внеску; керівництво та управління солідарною системою загальнообов'язкового державного пенсійного страхування; призначення (перерахунок) пенсій, щомісячного довічного грошового утримання суддям у відставці та підготовка документів для їх виплати; забезпечення своєчасного і в повному обсязі фінансування та виплати пенсій, допомоги на поховання, інших виплат, які згідно із законодавством здійснюються за рахунок коштів Пенсійного фонду України та інших джерел, визначених законодавством; ефективно та цільове використання коштів, удосконалення методів фінансового планування, звітності та системи контролю за витратами коштів; забезпечення збору, ведення обліку надходжень від сплати єдиного внеску, інших коштів відповідно до законодавства та здійснення контролю за їх сплатою; виконання інших завдань, визначених законами України та покладених на Пенсійний фонд України Президентом.

Саме тому вважаємо, що подальша оптимізація системи центральних і місцевих органів виконавчої влади, в тому числі Пенсійного фонду України та його територіальних органів, повинна базуватися на ґрунтовних наукових висновках і положеннях, проводитися гласно, з урахуванням прав і законних інтересів усіх суб'єктів пенсійної системи.

Пенсійний фонд України властиві всі ознаки, як і теорія адміністративного права виокремлює для центральних органів виконавчої влади, а саме: організаційно-відокремлена частина державного апарату, що здійснює від імені та за дорученням держави функції управління, має певну компетенцію, структуру, територіальний масштаб діяльності, створюється в порядку, встановленому законом або іншим нормативно-правовим актом.

Отже, Пенсійний фонд України наділений певними важелями впливу на порушників пенсійного законодавства в цілому та фінансової дисципліни зокрема. Таким чином, в умовах нестабільності сучасного життя суспільства, що перед усім характеризується системним кризовим станом політичної системи, послабленням системи забезпечення внутрішньої безпеки, протистоянням центру і регіонів, виникненням інших негативних соціальних процесів, питання забезпечення соціальної захищеності найбільш уразливих верств населення висуваються до числа пріоритетних об'єктів підвищеної уваги органів державної влади.

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Гончарова Н.О., студ. 1 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Запара С.І.

Одним із елементів правової держави, основні засади побудови якої закладені в Конституції України, виступає державний контроль, складовою частиною якого є фінансовий контроль. Якісні перетворення, які відбуваються в Україні, потребують значних фінансових ресурсів, що забезпечать повне і своєчасне виконання завдань і функцій держави. Повнота та своєчасність надходження коштів до державних фондів, дотримання діючого законодавства під час їх розподілу та використання залежать від організації і здійснення фінансового контролю [1].

Безумовно, у період, коли Україна розбудовує ринкові відносини, не можна недооцінювати роль фінансового контролю держави, яка полягає в забезпеченні фінансової дисципліни. Слід пам'ятати, що фінансовий контроль - це один із способів наповнення державного бюджету, що є важливим для України. Це також інструмент боротьби зі злочинами у сфері фінансових відносин, спосіб збереження державного майна і коштів, що вкрай актуально останнім часом в Україні. Крім того, ефективність здійснення контрольних функцій є чинником підвищення авторитету держави у світовому співтоваристві [2].

Стратегічним завданням України є проведення правової реформи та впровадження комплексу системних перетворень щодо формування внутрішніх передумов адаптації до ринкової економіки, серед яких провідне місце займає наближення фінансового контролю до міжнародних стандартів та засад, загальноприйнятих для країн – членів Європейського Союзу. Особливо актуальними є питання юрисдикційної діяльності органів державного фінансового контролю.

З метою вдосконалення нормативно-правової бази державного фінансового контролю оцілюю:

- зробити й затвердити програму законотворчої діяльності з удосконалення бюджетного законодавства у сфері державного фінансового контролю, визначивши в ній конкретні терміни розробки та прийняття законів, інших законодавчих актів, встановити терміни її реалізації і постійний контроль за виконанням;

- прийняти Закон України "Про державний фінансовий контроль", який би унормував усі найважливіші складові цього дуже важливого для життєдіяльності держави процесу, чітко розмежував органи парламентського та урядового фінансового контролю, визначив коло суб'єктів державного фінансового контролю, ієрархію органів, що його здійснюють, форми їх організації та взаємодії тощо;

- прийняти Закон України "Про державний контроль за дотриманням бюджетного законодавства і відповідальність за бюджетні правопорушення", який має регулювати відносини у сфері здійснення державного контролю за дотриманням бюджетного законодавства, визначати органи, покликані здійснювати такий контроль, їх повноваження, перелік бюджетних порушень залежно від стадії бюджетного процесу; порядок прийняття рішень щодо таких порушень; основні процедури накладання стягнень і вжиття санкцій до порушників бюджетного законодавства;

- розробити методику оцінки ефективності контролюваної діяльності та забезпечити її використання у практичній роботі.

Під час формування цілісної нормативно-правової бази державного фінансового контролю в Україні слід вирішити такі завдання: визначити понятійний апарат державного фінансового контролю;

- розробити методологію державного фінансового контролю (цілі, завдання, принципи тощо) та здійснювати цю діяльність на наукових засадах; визначити (сформувати) організаційну структуру всієї системи державного фінансового контролю; розробити порядок систематизації нормативно-правових актів державного фінансового контролю; узгодити основні напрями взаємодії правових актів державного фінансового контролю з актами інших підгалузей (сфер) фінансового права, а також з іншими галузями права [2].

- Таким чином, поліпшення державного фінансового контролю можна буде досягти лише за умови комплексної реалізації наведених вище заходів.

Література:

1. Савченко Леся Анатоліївна. Правові проблеми фінансового контролю в Україні: Дис... д-ра юрид. наук: 12.00.07 / Академія держ. податкової служби України. – Ірпінь [Електронний ресурс] Режим доступу: www.lib.uaru.net/diss/cont/33422.html

2. Піхоцький В.Ф. Удосконалення і розвиток державного фінансового контролю та аудиту за надходженням коштів Державного бюджету України та їх використання //Журнал «Фінанси України» № 3 [Електронний ресурс] Режим доступу: www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/printable

ПОЛІТИЧНА ЕЛІТА: ПОНЯТТЯ І СУТЬ

Дахно Л.М., студ. 2 курсу ФЕіП, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: Циганок М.Г.

У будь-якому суспільстві існує і повинне існувати меншина населення, яке ухвалює найважливіші рішення в суспільстві і править більшістю. Ця меншина, що здійснює функції управління, володіє специфічними особовими особливостями і професійними якостями, що допомагають перебувати при владі і утримувати її. Цей особливий прошарок людей називають правлячою або політичною елітою.

Під політичною елітою можуть розумітися, наприклад, правляча каста, середньовічна аристократія, правлячий клас Нового часу, елітні групи сучасного суспільства. Всі ці прошарки розрізняються за своїм походженням, способам і джерелам рекрутування, способу життя, проте мають і ряд фундаментальних загальних ознак – займають привілейоване положення в суспільстві, мають більш високий рівень життя, а головне – контролюють основні важелі влади.

Політична еліта – це привілейована група, яка займає керівні позиції у владних структурах і безпосередньо бере участь в ухваленні рішень, зв'язаних з використанням влади.

Еліти (в перекладі з французького – «краще», «вибране»): представляють в політиці групові інтереси; створюють оптимальні умови для їх реалізації і узгодження; формують мету і перспективи розвитку суспільства; ухвалюють стратегічно важливі рішення і використовують ресурси державної влади для їх реалізації.

Політична еліта як найактивніша, компетентна і впливова частина суспільства грає ключову роль в політичному процесі. Вона бере участь в розробці і уваленні стратегічних рішень і керує їх реалізацією, вивчає напрями суспільного розвитку, формує оборонну політику країни, представляє країну на міжнародній арені. Еліти також грають основну роль у виробленні тієї або іншої ідеології або політичної течії, у формуванні громадської думки і мобілізації мас для участі в політичних акціях і рухах.

Політичні еліти поділяються багатьма способами: 1) за способом формування: відкрита (вибори), замкнута; 2) авторитарна, тоталітарна, демократична, ліберальна; 3) за видами політичної діяльності: державна, муніципальна, еліта громадських організацій; 4) правляча еліта, опозиційна еліта та контр еліти.

Ідеї поділу суспільства на «вищих» і «нищих» виникли в глибокій старовині. Так, Конфуцій обґрунтував розподіл суспільства на «благородних чоловіків» (правлячу еліту) і «нижчих людей» (простолюдинів). В античній філософії елітарний світогляд був якнайповніше сформульовано Платоном. Ідеолог афінської аристократії, він рішуче виступав проти допущення демоса до участі в політичному житті, в державному управлінні, зневажливо іменуючи його натовпом, ворожою мудрості.

Професор, депутат, сенатор Г. Моска (1854-1941) сформулював свою теорію еліти в роботах «Основні політичні науки» і «Історія політичних доктрин». Аналіз «політичного класу» Г. Моска здійснював за допомогою організаційного підходу. На його думку:

1) розвиток будь-якого суспільства незалежно від способу соціальної і політичної організації здійснюється керівним класом:

2) групова згуртованість і єдність, властива суспільному класу, забезпечують завдяки наявності у нього організації, структури, що дозволяє зберігати владу;

3) сам правлячий клас неоднорідний; він складався з двох прошарків: дуже нечисленної групи «вищого начальства» (щось подібне до «над еліти» всередині еліти) і набагато більш численної групи «начальників середньої ланки»;

4) входження в політичний клас припускає наявність у індивіда особливих якостей і здібностей. Доступ в політичний клас відкривають три якості: військова доблесть, багатство, церковний сан. З ними пов'язано три форми аристократії – військова, фінансова і церковна. У результаті розвитку цивілізації переважаючим стає багатство. Менше значення мають наукові знання, уміння застосовувати їх практично;

5) домінуючим критерієм для відбору в політичний клас є здатність управляти, яка включає знання національного характеру, ментальність народу і власне досвід управління.

Політична еліта відіграє надзвичайно важливу роль у досягненні політичного успіху і соціально позитивної спрямованості політичних процесів. Це зумовлено насамперед тим, що вона уособлює найважливіші сутнісні риси політики: владу, авторитет, вплив, керівництво, представництво і відображення суспільно-політичних інтересів. З точки зору суспільного управління, будь-яке суспільство може бути поділене на два основних стани – більшість, якою керують, і меншість, що керує, відносини між ними є стрижнем усієї політичної історії».

Отже, сенс політичної еліти як феномена суспільного життя полягає у здійсненні авторитетного керівництва у сфері політики. Авторитетною ж, як правило, є влада, сприйнята тими людьми, на яких вона поширюється. Добровільно підкорюючись авторитетним політичним елітам, які адекватно відображають інтереси громадян, останні легітимізують політичну владу, сприяючи її ефективності, а відтак – стабільності суспільно-політичного розвитку, досягненню спільного блага.

ВПЛИВ ПОМ'ЯКШУЮЧИХ ТА ОБТЯЖУЮЧИХ ОБСТАВИН ПОНЯТТЯ ПОКАРАННЯ ЗА КРИМІНАЛЬНИМ КОДЕКСОМ

Дорошенко О.В., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Курило М.П.

Закон оголошує поведінку людини злочинною, якщо вона є настільки руйнівною, що потребує втручання держави. Злочин породжує кримінальну відповідальність. Конкретною формою реалізації цієї відповідальності є покарання того, хто вчинив злочин, шляхом застосування до нього певної, передбаченої законом санкції. При цьому санкція кримінального закону потрібна не лише як спонук до покаяння, а й як певною мірою гарантія того, що ті, хто добровільно виконують вимоги закону, не ставатимуть жертвами злочинців. Загальне визначення покарання дано в ч. 1 ст. 50 КК, за якою "покарання є заходом примусу, що застосовується від імені держави за вироком суду до особи, визнаної винною у вчиненні злочину, і полягає в передбаченому законом позбавленні та обмеженні прав і свобод засудженого". Покарання призначається лише за вчинення того діяння, яке визначено кримінальним законом як злочин (ч. 1 ст. 11 КК). Лише порушення кримінального закону тягне за собою примусовий захід, яким є покарання. Такий захід не може бути застосований щодо інших правопорушень (цивільних, адміністративних тощо). Покарання полягає в передбаченому кримінальним законом позбавленні та обмеженні прав і свобод засудженого. Покарання завжди завдає злочинцеві моральні страждання і позбавляє його певних благ, прав і свобод чи обмежує їх.

Покаранню властиві й деякі інші ознаки загального характеру, які не визначені в КК, зокрема: примусова сила кримінального закону в частині визначення меж покарання має передумовою визнання її широкими верствами населення; інакше кажучи, визнання авторитету кримінального закону всіма тими, кому він адресований, та його спроможність гарантувати спокій людині та безпеку держави і суспільства.

Обставини, що пом'якшують та обтяжують покарання, конкретизуючи ступінь тяжкості вчиненого злочину та (або) характеристики особи винного, згідно з КК виступають самостійним чинником, який має значення для індивідуалізації покарання. Вказані обставини мають обмежувати суддівський розсуд і, слугуючи підставою для призначення більш суворого або менш суворого покарання, підлягають встановленню і врахуванню у кожній кримінальній справі при постановленні вироку (статті 324, 334 КПК). При цьому суд не вправі змінити законодавчу оцінку суті певної обставини і визначити характер її впливу на обрання конкретної міри покарання по-іншому, ніж це передбачено у статтях 66 і 67 КК, визнавши обтяжуючою обставину, яку законодавець відніс до пом'якшуючих, і навпаки. Стосовно часу їх виникнення, то обставини, що пом'якшують та обтяжують покарання, можуть мати місце до винесення вироку - до, під час - і навіть після вчинення злочину, за який особі призначається покарання. Наприклад, до обставин, які пом'якшують покарання і характеризують посткримінальну поведінку винного, можуть бути віднесені активне сприяння розкриттю злочину, добровільне відшкодування завданого збитку, надання медичної або іншої допомоги потерпілому безпосередньо після вчинення злочину.

Висновки. Дослідивши тему роботи я досяг певних висновків, а саме: Закон діє лише тоді, коли спирається на заінтересованість і підтримку його широким загалом суспільства; б) покарання - це негативна оцінка і осуд винного та його діяння судом від імені держави; в) покарання має бути справедливим, тобто відповідати тяжкості вчиненого злочину і безпеці самого злочинця, незалежно від його становища в суспільстві. Перед кримінальним законом і судом усі мають бути рівними. Покарання має задовольнити вимоги потерпілого від злочину. Обставини, що пом'якшують та обтяжують покарання, мають враховуватися судом не ізольовано, а в їх сукупності. З огляду на це й нерівнозначність впливу окремих обставин на міру покарання, а також на те, що при призначенні покарання крім пом'якшуючих та обтяжуючих обставин підлягають обов'язковому врахуванню ступінь тяжкості вчиненого злочину та особа винного, не виключені ситуації, коли за наявності у справі пом'якшуючих обставин буде призначено максимально можливе покарання, а за наявності обтяжуючих - мінімальне покарання, встановлене санкцією. Врешті-решт, вирішальну роль тут, з точки зору чинного КК, продовжує відігравати суддівський розсуд (угляд). Про більш-менш конкретний вплив пом'якшуючих обставин на обрання міри покарання йдеться хіба що у статтях 69 і 69і КК України.

Література:

1. Кримінальний Кодекс України, ст. 66-67, коментар до ст. 66
2. Кримінальний Кодекс України, ст. 50, коментар до ст. 50
3. Полтавець В.В. Загальні засади призначення покарання за кримінальним законодавством України: монографія / В.В. Полтавець. – Луганськ: РВВ ЛАВС, 2005. – 230 с.

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РЕЄСТРАЦІЇ ПРАВ НА ЗЕМЕЛЬНУ ДІЛЯНКУ

Задоя А.А. студ. 1 с.т. курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Цуркан В.В.

На даний час зареєструвати право власності чи інше право (оренду, сервітут, суперфіцій, емфітевзис, тощо) на землю можна шляхом звернення до Державної реєстраційної служби України (далі - Укрдержреєстр). Саме після реєстрації в Укрдержреєстрі виникає, змінюється чи припиняється відповідне право.

Питання реєстрації прав на земельну ділянку є дуже актуальним, оскільки, по-перше простежується постійна модернізація способу, методу та порядку реєстрації передбачених законодавством прав на такий об'єкт нерухомого майна, як земельна ділянка, та по-друге, можна з сто відсотковою впевненістю стверджувати, що кожен із нас рано чи пізно в своєму житті буде здійснювати означений процес. Тому є досить важливим охарактеризувати та виокремити практичні аспекти процесу реєстрації прав на земельну ділянку.

Реєстрація права на земельну ділянку здійснюється шляхом звернення та подання до місцевого органу Укрдержреєстру пакету документів, а саме:

- заяву встановленої форми;
- витяг з Державного земельного кадастру (не має потреби подавати у випадку, коли документи, які є підставою виникнення, переходу чи припинення права власності або інших прав, містять в собі інформацію про кадастровий номер);
- копію документа, що посвідчує особу заявника (паспорт громадянина України або документ, що його замінює);
- копію реєстраційного номера облікової картки платника податку згідно з Державним реєстром фізичних осіб – платників податків (ідентифікаційний код);
- підтвердження оплати адміністративного збору;
- документ - підстава виникнення права на ділянку (договір купівлі-продажу (дарування, міни і т.і.), рішення суду, свідоцтво на спадщину, тощо);
- довіреність, якщо документи подаються представником (нотаріально засвідчена, якщо від фізичної особи);
- оригінал та копію паспорту, ідентифікаційного номеру представника, якщо документи подаються представником.

Основні законодавчо встановлені аспекти реєстрації прав на нерухоме майно, у тому числі на земельну ділянку, визначені Законом України «Про державну реєстрацію прав на нерухоме майно та їх обтяжень» та Порядком державної реєстрації прав на нерухоме майно та їх обтяжень, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 № 868, яка набрала чинності з 11.02.2014 р.

За результатами звернення та подання до місцевого органу Укрдержреєстру передбачених документів, та після спливу встановленого Законом строку, від державного реєстратора можна буде отримати один з таких документів, які характеризуватимуться результатом окресленої вище роботи:

- витяг з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень;
- свідоцтво з Державного реєстру прав (тільки для новосформованих земельних ділянок, які надавались на підставі рішення місцевої ради/розпорядження держадміністрації/наказу обласного управління Держземагентства або заяви власника, в разі зміни цільового призначення чи поділу земельної ділянки);
- або ж відмову в реєстрації прав, у випадку наявності формальних недоліків.

Після того як земельна ділянка буде закріплена на праві власності за особою, буде набуто всіх прав на земельну ділянку а саме:

- 1) право користування ;
- 2) право розпорядження;
- 3) право володіння.

Проте, одним із основних проблемних питань в аспекті набуття права власності на земельні ділянки на даний момент є накладення на території нашої держави "мораторію" на право відчуження земельних ділянок сільськогосподарського призначення, який діятиме до набрання чинності законом про обіг земель сільськогосподарського призначення, але не раніше ніж до 1 січня 2016 року. Встановлений земельним законодавством мораторій, є з одного боку бар'єром на шляху до здійснення набуття, реалізації чи припинення прав власності на певні земельні ділянки, але одночасно є і механізмом відсіювання реєстрації заборонених законом (та одночасно небажаних для інтересів держави) прав на земельну ділянку.

К ВОПРОСУ ФИНАНСОВО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Казиев Ресул, студ. 5 курса ЮФ, спец. «Правоведение»

Научный руководитель: доц. Чернадчук Т. О.

В правовой науке под юридической ответственностью подразумевают предусмотренные законом вид и меру обязанности правонарушителя страдать от принудительного государственно - властного лишения благ психологического, организационного или имущественного характера в правоотношениях, возникающих между ним и государством из факта правонарушения [1, с. 466].

В то же время правонарушением является общественно опасное или общественно вредное противоправное виновное деяние (действие или бездействие) деликтоспособного лица, за которое предусмотрена юридическая ответственность согласно действующему законодательству [1, с.458].

Таким образом, юридическая ответственность подразумевает с одной стороны наличие правонарушения а с другой стороны наличие санкций за правонарушение. Иначе говоря юридическая ответственность имеет возможность возникнуть лишь в тех отношениях, которые урегулированы установленными государством общеобязательными правилами поведения за нарушение которых государством установлены определенного рода санкции. Следовательно юридическая ответственность являясь универсальным правовым институтом свойственна всем отраслям права.

Видами юридической ответственности по мнению О.Ф. Скакун, есть:

- конституционно-правовая;
- криминально-правовая;
- гражданско-правовая;
- административная;
- трудовая (или дисциплинарная)[1. с.471-474]

Такая дифференциация видов юридической ответственности свойственна теории права. Однако, на наш взгляд, исходя из того, что право есть явление постоянно изменяющееся под воздействием разного рода внешних и внутренних факторов, таких как нормотворческий процесс, научные изыскания в теории права и наконец органическое эволюционное развитие человеческой цивилизации и соответственно развитие социальных институтов, такая дифференциация на сегодняшний день не является исчерпывающей.

Доказательством может служить довольно молодой, но интенсивно развивающийся институт финансов-правовой ответственности, который следует рассматривать как разновидность юридической ответственности.

Финансовая ответственность, являясь лишь одним из проявлений ответственности за нарушение финансового законодательства, так же имеет сложный характер, поскольку должна включать ответственность во всех сферах финансовой деятельности государства (в сферах налогообложения, бюджета, денежного обращения, обращения валютных ценностей и т.п.).

Таким образом, финансовую ответственность следует рассматривать как сложный институт, включая относительно обособленные блоки в зависимости от институтов принадлежности финансово-правовых норм, нарушаются при совершении противоправного деяния в сфере финансовой деятельности государства. Эти блоки детализируются в процессе кодификации отдельных институтов финансового законодательства. Такими блоками, в частности, являются: ответственность за нарушение бюджетного законодательства, предусмотрена гл. 18 Бюджетного кодекса Украины; ответственность за нарушение налогового законодательства, установлена гл. 11 Налогового кодекса Украины [2. с.91].

По мнению Иванского А.И. финансово-правовая ответственность - это мера государственного осуждения, которое проявляется в нормативном и обеспеченному государственным принуждением в финансовом праве долга субъекта финансового правонарушения претерпевать меры подержанного принуждения в виде финансовой санкции (штраф, пеня, прекращение бюджетного финансирования) за совершенное им правонарушение в сфере публичной финансовой деятельности [3., с.116]

Подводя итоги, следует отметить что финансово-правовая ответственность как разновидность юридической ответственности исследована на сегодняшний день не на достаточном уровне, и требует особого внимания ученых.

Литература:

1. Скакун О.Ф. Теорія права і держави : підручник / О.Ф. Скакун. – К. : Алерта; КНТ; ЦУЛ, 2009. – 520 с.
2. Фінансове право : підручник / М. П. Кучерявенко, Д. О. Білінський, О. О. Дмитрик та ін.; за ред. д-ра юрид. наук, проф. М. П. Кучерявенка. -Х. : Право, 2013.-400
- Іванський А. Й. Фінансово-правова відповідальність : теоретичний аналіз : монографія. – О. : Юридична література, 2008. – 504 с.

ПРИЧИНИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗЛОЧИННОСТІ В УКРАЇНІ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЩОДО ЇХ ПОПЕРЕДЖЕННЯ

Капуста А.В., студ. 2 ст. курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Коробка О.С.

Економічна сфера завжди посідає головне місце у житті будь-якого суспільства. Не винятком є і Україна.

Для України, яка переживає дуже складний період соціальних перетворень, реформування відносин власності, перехід до ринкових відносин, господарська діяльність має вирішальне значення для досягнення цілей демократизації суспільства, забезпечення прав і свобод громадян, побудови правової соціально орієнтованої держави.

Основні принципи нової системи господарювання були сформовані в Конституції України. Однак складнощі переходу від адміністративно-командної до ринкової системи господарювання породили в країні дестабілізацію соціально-політичної й економічної ситуації, яку використали у своїх корисливих цілях організовані злочинні угруповання.

Організована злочинність у сфері економіки один з найбільш незабезпечених різновидів злочинності.

На зростання організованої злочинності в сфері економіки крім непослідовних непередуманих дій зі сторони держави вплинула така негативна тенденція, як зрощування злочинної діяльності представників кримінальної економіки з корумпованими працівниками правоохоронних органів. Не випадково в службах безпеки різних комерційних структур працює багато колишніх працівників міліції, служби безпеки, розвідки.

Антисоціальній поведінці в сфері економіки сприяли, перш за все зруйнування правової системи СРСР і не створення нової. Прикро, що більш ніж за 20 років незалежності, Україна, маючи унікальні стартові можливості, так і не стала розвинутою країною європейського типу.

Обраний шлях ринкових перетворень з самого початку здійснювався непослідовно, супроводжувався прийняттям непередуманих і поспішних рішень. Державні структури на перших порах майже не контролювали розвиток економічної ситуації. Усе це призвело до повного розладу економічної інфраструктури держави, зупинення виробництва, безробіття, непередуманої податкової політики, відставання правового регулювання і як наслідок, до криміналізації економічних відносин, формування тіньової економіки, яка домінує і в теперішній час.

В умовах докорінного зламу раніше діючої соціально-економічної структури не було забезпечено належного контролю над процесом реформування. Практично зникли облік і звітність, контроль над процесами приватизації державного майна, реорганізації державних підприємств, сферою зовнішньоекономічних зв'язків підприємств, банківською сферою та ін. Цим і пояснюється створення сприятливих умов для масового розкрадання державних ресурсів, повна дестабілізація економіки. Цією ситуацією скористались злочинні угруповання, які розподілили між собою сфери впливу. Україна була поділена між цими угрупованнями. А коли вони накопили капітал (це вже по К. Марксу) стали ніким іншим, як бізнесменами, представниками владних структур, в т.ч. вищих ешелонів влади.

Тому найважливішого значення для попередження злочинності в економічній сфері набувають заходи загально соціального попередження, які мають бути спрямовані на чітке визначення функцій держави в регулюванні економічних відносин, формування її економіко-правової політики, розділу повноважень між центральними та місцевими органами по даному питанню, забезпечення контролю над поведінкою суб'єктів господарювання на основі забезпечення правового захисту державного і недержавного секторів економіки, тощо.

В теперішній час вирішення проблеми боротьби з організованою злочинністю в сфері економіки може бути здійснене тільки в результаті: нормалізації умов господарської і комерційної діяльності, зменшення податкового тиску на виробників і їх захист, посилення кримінальної відповідальності за найбільш небезпечні господарські злочини, надійного правового забезпечення оперативно-розшукової діяльності, встановлення ефективного статистичного обліку і своєчасне інформування про такі злочини контролюючі органи.

Створення Антикорупційного комітету та призначення антикорупційного прокурора, без вирішення вищесказаних проблем, позитивних результатів не дасть.

Література

1. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 року (зі змінами та доповненнями)
2. Збірник наукових праць Харківського центру вивчення організованої злочинності. 2000-364.
3. Постанови Пленуму Верховного Суду України з розгляду кримінальних справ про економічні злочини та злочини, які мають корупційну складову

ДИТЯЧА ЗЛОЧИННІСТЬ

Капустян В.О., студ. 3 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Шульженко А.В.

Злочинність неповнолітніх має свою специфіку, що зумовлюється соціально-психологічними особливостями цієї категорії осіб та їх статусом у суспільстві. Тому і кримінальне законодавство України містить окремі норми, що передбачають відповідальність і покарання осіб у віці від 14 до 18 років.

Поряд із поняттям "злочинність неповнолітніх" у науковій літературі зустрічається термін "підліткова злочинність". Але це не виправдано, оскільки підліток — це дівчинка чи хлопчик у віці від 12 до 16 років. За підлітковим віком настає юність, проте поняття "юнацька злочинність" теж буде неточним, оскільки юнацький вік не закінчується у 18 років. Іноді застосовують термін "дитяча злочинність". Однак таким поняттям можна умовно позначити діяння осіб у віці до 15-16 років, бо злочини, які вчиняють особи у 17—18 років, аж ніяк не назвеш дитячими.

Для злочинності неповнолітніх властива підвищена латентність, оскільки багато їх діянь сприймаються як пустощі, викликані недостатньою соціальною зрілістю (крадіжки у сім'ї, сусідів, навчальному закладі; хуліганські бійки, відбирання грошей та речей у молодших тощо). Про такі вчинки, як правило, не повідомляють до органів внутрішніх справ.

Особи, які вчиняють протиправні дії у ранньому віці, пізніше важче піддаються виправленню і в результаті складають основний резерв для рецидивної злочинності. І, навпаки, як найраніше вжиття профілактичних заходів до підлітків, які вчиняють дрібні правопорушення, значною мірою дозволяє не допустити формування у них Кримінальної спрямованості.

Останніми роками все гостріше й гостріше наше суспільство починає турбувати проблема дитячої злочинності. Злочини, скоєні неповнолітніми, з кожним роком зростають. В Україні кожен 30 злочин скоєно неповнолітнім. За статистичними даними на сьогодні злочинність неповнолітніх має таку структуру: злочини, пов'язані з наркотиками — 2,8 %; хуліганство — 6,2%; крадіжки — 70,5%; злочини проти життя та здоров'я — 2,1%; інше — 9,4%.

Злочинність серед молоді все більше набуває групового характеру. Питома вага злочинів, учинених групами, становить 70%. Щодня підлітки в Україні вчиняють понад 100 злочинів, у тому числі одне вбивство або злочин із заподіянням тяжких тілесних ушкоджень, одне зґвалтування, два-три розбійні напади, вісім пограбувань, сімдесят крадіжок приватного та державного майна.

Якщо в минулому неповнолітні вчиняли злочини через важке матеріальне становище та були переважно учнями шкіл-інтернатів та професійних училищ, то сьогодні складне матеріальне становище не є рушійною силою для вчинення злочину, а неповнолітні, що вчинили злочин, це переважно учні шкіл, технікумів, коледжів, навіть університетів та проживають в сім'ях з середнім достатком.

Що ж штовхає ще несформовану особистість на злочин? Одні шукають причину у недостатньому рівні освіти, вихованні та увазі з боку батьків. Інші — у згубному захопленні комп'ютерними іграми та Інтернетом, яким діти приділяють найбільше свій вільний час. Швидше за все, не помиляються ні перші, ні останні. І це не дивно, бо одні батьки зайняті на роботі, інші пиячать, вчителі у відпустках, а місцевій владі, мабуть, не зовсім цікаво, чому дитина блукає вулицями пізно вночі з пляшкою пива, цигаркою і в супроводі веселої компанії.

Як наслідок такого недбалого ставлення до дитячого дозвілля — 230 злочинів по Сумській області, які скоїли діти до 18 років протягом півріччя. Як зазначив начальник кримінальної міліції у справах неповнолітніх за півроку дані злочини були вчинені 178 підлітками, з них в обласному центрі — 38. Тобто кожний восьмий виявлений злочинець — неповнолітній. Вражає те, що 46 підлітків — це учні загальноосвітніх шкіл, 16 — студенти ПТУ і 120 дітей, які ніде не навчаються і не працюють. Постає питання — чому учні навчальних закладів ідуть на правопорушення — через недбалість батьків чи недостатню виховну роботу вчителів; чому так багато дітей після шкіл не продовжують навчання в інших закладах і не охоплені жодною діяльністю.

А найбільше вражає те, що 63 злочини чинені підлітками у стані алкогольного сп'яніння. В цьому, напевно, є провина й продавців магазинів, барів, яким, мабуть, байдуже, кому продавати тютюнові вироби та алкоголь.

Отже, відсутність контролю з боку батьків, бездоглядність та безпритульність, байдуже ставлення батьків до проблем своїх дітей створюють широке коло проблемних питань, що стосуються здоров'я, розвитку дітей, засвоєння ними необхідних правил та норм, спричиняють небажані та небезпечні поведінкові прояви і, як наслідок, — зростання дитячої злочинності.

Дитяча бездоглядність і безпритульність не можуть залишати байдужим жодного свідомого громадянина, оскільки у фізичній та моральній занедбаності дітей криється джерело небезпеки для майбутнього суспільства, його здоров'я та моральності.

ЩОДО КОНСТИТУЦІЙНО – ПРАВОВОГО СТАТУСУ ДЕПУТАТСЬКИХ ФРАКЦІЙ У ВРУ

Каратунова В.В., студ.5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: проф. Арістова І.В.

Депутатські фракції – це об'єднання депутатів, сформовані на основі партійної приналежності. До складу депутатської фракції можуть входити й позапартійні депутати, які підтримують програмні документи відповідної партії.

Депутатські групи формуються на позапартійній основі й об'єднують депутатів, які поділяють однакові або схожі погляди з питань державного і соціально-економічного розвитку.

Депутат може входити до складу тільки однієї депутатської групи або фракції. Голова Верховної Ради України і його заступники не входять до їх складу.

Об'єднання депутатів формуються на добровільній основі на першій сесії до обрання керівництва Верховної Ради і сформування інших органів. У справі про утворення парламентських фракцій Конституційний Суд України у своєму рішенні зазначив, що вимоги щодо чисельного складу депутатських фракцій поширюються і на депутатські групи

Регламент Верховної Ради України передбачає низку обмежень щодо створення депутатських груп і фракцій. Об'єднання депутатів не можуть формуватися для захисту особистих, комерційних, місцевих, професійних або релігійних інтересів. Принципи діяльності фракцій і груп не повинні суперечити вільному характеру депутатського мандата. Об'єднання депутатів не можуть виступати від імені Верховної Ради України або українського народу.

Кожна депутатська група або фракція повинна бути зареєстрована в Секретаріаті Верховної Ради, куди подається письмове повідомлення з указівкою її назви, мети, персонального складу і депутатів, що уповноважені її представляти. Після реєстрації головуючий на засіданні парламенту інформує депутатів про формування депутатського об'єднання.

Коли склад депутатської групи або фракції стає меншим від установленної кількості, вона через 15 днів оголошується Головою Верховної Ради розпущеною. Однак, за Регламентом, після розпуску персональний склад органів Верховної Ради не переглядається. Реорганізація та формування нових депутатських фракцій і груп можуть проводитися протягом повноважень Верховної Ради України із збереженням їх пропорційного представництва в органах Верховної Ради чи з відступом від нього відповідно до рішення, прийнятого Верховною Радою щодо такого представництва.

Фракції й групи мають право на пропорційне представництво в усіх органах Верховної Ради України та офіційних парламентських делегаціях. Зокрема, комітети Верховної Ради України формуються депутатськими фракціями і групами за принципом пропорційності, з урахуванням фахової підготовки народних депутатів та домовленості між ініціативними депутатськими об'єднаннями.

Депутатські фракції і групи ВРУ VIII скликання:

- 1) Фракція партії "БЛОК ПЕТРА ПОРОШЕНКА"
- 2) Фракція Політичної партії "НАРОДНИЙ ФРОНТ"
- 3) Фракція Політичної партії "Опозиційний блок" у Верховній Раді України восьмого скликання
- 4) Фракція Політичної партії "Об'єднання "САМОПОМІЧ"
- 5) Фракція Радикальної партії Олега Ляшка
- 6) Фракція політичної партії "Всеукраїнське об'єднання "Батьківщина" у Верховній Раді України
- 7) Група "Воля народу"
- 8) Група "Партія "Відродження"

Депутатські групи і фракції виступають необхідним елементом ефективності роботи комітетів і депутатів, засобом збору й обміну інформацією, основним органом для узгодження законопроектів. Крім того, вони є дослідницькими структурами, що справляють вплив на результати законотворчої роботи, а також істотним засобом впливу на організацію роботи Верховної Ради України (можуть впливати на порядок денний парламенту і на вибори голів комітетів).

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОНЯТТЯ НАРОДНОГО СУВЕРЕНІТЕТУ

Карпик Ю. студ. 1 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»

Науковий керівник: Бондар Н. А.

Процес державотворення в Україні проходить досить складно, що зумовлено низкою чинників об'єктивного та суб'єктивного характеру. Статтею 1 Конституції України встановлено, що Україна є суверенною, незалежною, демократичною, соціальною та правовою державою. Особливий інтерес, у контексті дослідження, становить поняття та особливості народного суверенітету.

Термін «суверенітет» походить від німецького *souvernitet*, французького *souverainet* – вершина, верховна влада; від латинської *superus* – верхній, що означає повноту влади.

Слід відмітити, що ідейною основою народовладдя виступає народний суверенітет, тобто верховенство влади народу, яка фактично і здійснюється в інтересах народу. Ідея народного суверенітету відіграла надзвичайно важливу роль у розвитку суспільства, у формуванні демократичних засад політичного життя різних країн.

Отже, суверенітет народу означає верховенство народу як джерела і носія влади, його право самому вирішувати свою долю, безпосередньо чи через представницькі органи брати участь у формуванні політики своєї держави, складу її органів, контролювати діяльність адміністративних та інших органів держави.

Формування поняття «народний суверенітет» мало досить складний і суперечливий шлях розвитку. Ідея суверенітету виникла і розвивалась, насамперед, як складова науки про державу, як складне політико-правове явище, народжене практикою розвитку держави, як сила, що народилася та вийшла із суспільства.

Поняття «народний суверенітет» зародилося ще у XII столітті в працях засновника демократичних вчень Марсилія Падуанського.

Обґрунтованого вигляду доктрина народного суверенітету набула у XVI столітті в працях Жана Бодена, наприклад у «Шістьох книгах про державу» (1576 р.), де вперше був введений термін «суверенітет» та виявлено одну з основних його характеристик як вищої неподільної влади, причому як у межах країни, так і у взаємовідносинах з іншими державами. Ж. Боден також сформулював такі властивості суверенітету, як необмеженість, неподільність, постійність. Він вказує, що оскільки влада постійна і необмежена, то з цього випливає, що вона є єдиною і неподільною, а ця єдність і неподільність суверенної державної влади втілюється в особі коронованого і спадкоємного монарха. При цьому дуже цікавою особливістю в його поглядах є думка, що джерелом суверенітету є не монарх, а народ. Цей принцип стає новою віхою в політико-правовій теорії, що в подальшому стане підґрунтям для побудови демократичної держави.

Сучасне трактування ідеї народного суверенітету запропонував, насамперед, Ж.-Ж. Руссо, котрий виходив з так званого суспільного договору і визнавав існування «загальної волі», або волі народу. На його думку, суверенітет — це абсолютна влада народу, яка спрямовується його загальною волею, а оскільки сувереном завжди є народ, то єдиною державною формою є демократія.

Різні форми народовладдя відстоювали у своїх працях видатні українські діячі — М. Драгоманов, І. Франко, М. Грушевський.

Ідея суверенітету народу як носія державної влади остаточно сформувалася у XVIII ст., знайшла вираження при утворенні національних держав в Європі, про що свідчить ст. 3 Декларації прав людини і громадянина 1789 р.; нині визначення народу носієм (джерелом) державної влади міститься в конституціях Бельгії, Іспанії, Люксембургу, Польщі, Туреччини та ін.). У ст. 5 Конституції України записано: "Носієм суверенітету і єдиним джерелом влади в Україні є народ. Народ здійснює владу безпосередньо і через органи державної влади і органи місцевого самоврядування". Суверенітет народу (народовладдя), закріплений у конституції, - це якісна характеристика демократії, демократичного режиму в державі; він передбачає забезпечення кожному громадянину політичної свободи і рівності. Без свободи і рівності громадян суверенітет народу, задекларований в конституціях, перетворюється на фікцію.

У зв'язку з вищезазначеним доцільно згадати слова Каміла Демулена, що згодом стали опорою для багатьох законодавчих актів: «Народ висловився, цього досить: ніякі заперечення, ніякі вето неможливі проти його суверенної волі. Його воля завжди законна: це сам закон». Отже, народний суверенітет — це найбільш загальна засада організації та здійснення влади в державі, за якою саме народ визначається джерелом влади і водночас її носієм. Суть принципу народного суверенітету полягає в тому, що влада виходить з народу, належить йому і здійснюється як через своїх представників, так і безпосередньо (референдум, вибори, народна ініціатива). Слід зазначити, що цей принцип має величезне значення для розвитку не тільки окремо взятої країни, але й всього людства.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ В ГАЛУЗІ ВЕТЕРИНАРНОЇ МЕДИЦИНИ

Карпов О.А., студ. 1 курсу магістратури ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Ладика Ю.В.

Сучасна держава не може обійтися без чітко організованої служби ветеринарної медицини. Державне управління в галузі ветеринарної медицини здійснюють КМ України, центральний орган виконавчої влади з питань аграрної політики, Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів її територіальні органи.

До повноважень КМ України в галузі ветеринарної медицини належать:

1. Забезпечення здійснення державної політики в галузі ветеринарної медицини;
2. Розроблення і виконання відповідних загальнодержавних програм;
3. Організація здійснення ветеринарно-санітарних заходів, спрямованих на забезпечення ветеринарно-санітарного та епізоотичного благополуччя, охорона території України від проникнення з інших держав або карантинних зон патогенних агентів хвороб тварин, забезпечення якості продуктів тваринного походження, встановлення карантину тварин, охорона довкілля від потенційних негативних наслідків, пов'язаних з вирощуванням тварин;
4. Забезпечення фінансування і матеріально-технічного постачання державної служби ветеринарної медицини;
5. Укладення міжнародних договорів;
6. Інші повноваження відповідно до закону.

Центральний орган виконавчої влади з питань аграрної політики:

1. Забезпечує здійснення державної політики в галузі ветеринарної медицини та захист території України від проникнення з інших держав або карантинних зон патогенних агентів хвороб тварин;
2. Спрямовує та координує діяльність державних органів ветеринарної медицини, щодо забезпечення ветеринарно-санітарного та епізоотичного благополуччя, додержання порядку здійснення державного ветеринарного контролю та нагляду;
3. Забезпечує проведення ветеринарної політики в галузі ветеринарної медицини, здійснення державного ветеринарного контролю та нагляду за безпечністю продуктів тваринного походження;
4. Вирішує інші питання в галузі ветеринарної медицини відповідно до закону.

Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів утворена у вересні 2014 на базі Державної ветеринарної та фітосанітарної служби і приєднання до Служби, що утворилася, Державної інспекції з питань захисту прав споживачів і Державної санітарно-епідеміологічної служби.

На службу покладені:

1. Функції з реалізації державної політики, які виконували органи, що припинилися (крім функцій з реалізації державної політики у сфері плеїнної справи у тваринництві, у сфері гігієни праці та функцій із здійснення дозиметричного контролю робочих місць і доз опромінення працівників);
2. Функції із здійснення державного нагляду (контролю) за дотриманням вимог, щодо формування, встановлення та застосування державних регульованих цін; здійснення державного нагляду (контролю) у сфері туризму та курортів.

Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів у своїй діяльності керується Конституцією та законами України, актами Президента України та КМ України, наказами Міністерства аграрної політики та продовольства України, іншими актами законодавства України, дорученнями Президента України та Міністра тощо.

Ветеринарне законодавство - це сукупність законодавчих актів з питань ветеринарної медицини, які видаються відповідними компетентними органами. До них відносяться: Конституція України, Закон України "Про ветеринарну медицину", Положення, інструкції, правила, настанови, вказівки з питань ветеринарної медицини. Документи ветеринарного законодавства приймаються органами виконавчої влади та органами ветеринарної медицини України. Вони регламентують діяльність фахівців ветеринарної медицини, органів виконавчої влади та органів самоврядування, всіх громадян країни по забезпеченню ветеринарного благополуччя, тваринництва, підприємств м'ясної, молочної та сировинної промисловості, на транспорті, торгівлі та інших галузях народного господарства. Згідно розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 травня 2015 р. № 480-р «Про утворення комісії з реорганізації Державної ветеринарної та фітосанітарної служби» служба ветеринарної медицини України знаходиться у стані реорганізації.

Висновок. Необхідність систематично розвивати тваринництво з метою забезпечення населення повноцінними та доброякісними продуктами харчування і виробами із шерсті, шкіри чи інших видів тваринної сировини, завдання захисту людей від хвороб, що загальні для людини та тварини, нагально вимагають постійного вдосконалення ветеринарної справи та ветеринарії. Це витікає з потреб суспільства, з завдань розвитку матеріального виробництва.

ЩОДО ВИЧЕРПНОСТІ ПЕРЕЛІКІВ ОБСТАВИН, ЩО ПОМ'ЯКШУЮТЬ ТА ОБТЯЖУЮТЬ ПОКАРАННЯ

Кашук Д.І., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правосуддя»
Науковий керівник: доц. Курило М.П.

Призначення покарання – одне з основних питань, вирішуваних судом при постановленні вироку. Воно потребує належної правової регламентації з тим, щоб злочинці несли за вчинене заслужене покарання, а відповідна діяльність суду була позбавлена суб'єктивізму. Однією із загальних засад призначення покарання згідно з п.3 ч.1 ст.65 КК України є призначення покарання з урахуванням обставин, що пом'якшують та обтяжують покарання.

Доктриною доведено, що обставини, які претендують на віднесення їх до таких, що пом'якшують та обтяжують покарання, повинні бути нехарактерними для більшості злочинів і водночас притаманними більш-менш широкому колу злочинних посягань.

Обираючи міру покарання, суд не просто може, а зобов'язаний врахувати наявні в кримінальній справі обставини, які пом'якшують та обтяжують покарання, за винятком двох випадків.

По-перше, на підставі ч.2 ст.67 КК України суд залежно від характеру вчиненого злочину має право не визнати певні обставини обтяжуючими, мотивувавши своє рішення у вироку. Тому обтяжуючі обставини можуть бути поділені на обов'язкові і факультативні. Останні характеризуються тим, що віднесені до числа обтяжуючих і встановлені в конкретній справі судом, на переконання останнього, не пов'язані з характером вчиненого злочину. Доречність існування положення ч.2 ст.67 КК України пояснюється потребою забезпечити індивідуалізацію покарання, виявити гуманне ставлення до того, хто вчинив злочин. Як приклад є вчинення злочину у стані, викликаному вживанням наркотичних засобів, якщо особу шляхом погрози фізичної розправи примусили вжити такі засоби, або якщо вживання наркотичних засобів стало результатом введення особи в оману чи її помилки, тощо. На підтвердження того, що стан сп'яніння не завжди збільшує суспільну небезпеку злочину та особи винного навіть, якщо останній здійснює діяльність, пов'язану з підвищеною небезпекою можа навести ситуацію, коли водій сідає в стані сп'яніння за кермо для того, щоб доставити хворого в лікарню, за відсутності іншого водія, але дорогою збиває пішохода.

По-друге, на підставі ч.2 ст.66 КК суд має право визнати такою, що пом'якшує покарання, й ту обставину, яка не зазначена у частині 1 цієї статті. Деякі вчені перелік пом'якшуючі обставини пропонують перетворити у вичерпний на тій підставі, що існуючий невичерпний перелік призводить до порушення принципів законності, рівності усіх перед законом, єдності судової практики, гуманізму та справедливості. Але, на нашу думку, надання переліку пом'якшуючих обставин вичерпного характеру якраз і суперечитиме принципу гуманізму, оскільки покарання має бути максимально індивідуальним.

Вказані в Загальній частині КК обставини, що пом'якшують та обтяжують покарання, треба відрізняти від передбачених Особливою частиною КК однойменних ознак основних, привілейованих і кваліфікованих складів злочинів. Якщо кваліфікуючі та привілейовані ознаки є засобом здійснюваної законодавцем диференціації кримінальної відповідальності і належать до кримінально-правового інституту складу злочину, то обставини, що пом'якшують та обтяжують покарання, будучи складовою інституту призначення покарання, є засобом здійснюваної судом індивідуалізації покарання.

Згідно з ч.3 ст.66 і ч.4 ст.67 КК у тому разі, коли будь-яка з обставин, що пом'якшує (обтяжує) покарання, передбачена в статті Особливої частини КК як ознака злочину, що впливає на кваліфікацію, суд не може врахувати її ще раз при призначенні покарання як обставину, яка пом'якшує (обтяжує) покарання. Вважається, що запроваджена КК України заборона «подвійного» врахування однієї і тієї ж обставини пояснюється тим, що законодавець при конструюванні складу злочину і відповідної йому санкції вже врахував вплив певної обставини на міру покарання. Тому, призначаючи покарання за порушення рівноправності громадян залежно від їх расової, національної належності або ставлення до релігії (ст.161 КК), суд позбавлений можливості посилатись на те, що цей злочин вчинено на ґрунті расової, національної чи релігійної ворожнечі або розбрату (п.3 ч.1 ст.67 КК).

Отже, обставини, що пом'якшують та обтяжують покарання, – це відмінні від ознак складів злочинів і передбачені Загальною частиною КК ознаки, які характеризують злочин та (або) особу винного, які слугують підставою для призначення більш суворого або менш суворого покарання та які суд, за загальним правилом, зобов'язаний враховувати при призначенні покарання. Законодавець позбавив суд права визнавати обставинами, які обтяжують покарання, обставини, не зазначені у вичерпному переліку, наведеному в ч.1 ст.67 КК України. Тому не ґрунтується на чинному КК існуюча в Україні практика віднесення до обставин, що обтяжують покарання, зокрема, таких обставин, як невизнання особою своєї вини у вчиненні злочину, відмова давати показання або дача завідомо неправдивих показань, відсутність каяття у вчиненні злочину, переховування від слідства, невідшкодування збитків, завданих злочином. Разом із тим зрозуміло, що названі та інші подібні обставини суд вправі врахувати в межах такої передбаченої п.3 ч.1 ст.65 КК загальної засади призначення покарання, як призначення покарання з урахуванням особи винного. Таким чином, справжньої потреби перетворювати перелік, закріплений в ч.1 ст.67 КК України, у невичерпний, немає.

СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ВІДПУСТКИ В УКРАЇНІ

Клецова Н. В., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»

Науковий керівник: доц. Запара С. І.

Вивчаючи законодавство України про відпустки, можна сказати, що відпустка – це чітко визначений проміжок часу, який обчислюється в календарних днях і надається працівникам з метою відновлення власних життєвих потреб та інтересів із збереженням місця роботи і заробітної плати, крім відпусток без збереження заробітної плати. Державні гарантії та відносини, пов'язані з відпусткою, регулюються Конституцією України [1], Законом України (ЗУ) «Про відпустки» [2], Кодексом законів про працю (КЗпП) України [3], іншими нормативно – правовими актами України. Відповідно за законодавством України право на відпустку мають громадяни України, які перебувають в трудових відносинах з підприємствами, установами, організаціями незалежно від форм власності, виду діяльності та галузевої належності, а також працюють за трудовим договором у фізичної особи.

Розвиток законодавства про відпустки починається з 1918 року. Більш того, такими науковцями як Л. Гаращенко, С. Гуцу, П. Пилипенко, І. Протченко, К. Фоміна визначаються певні етапи становлення і розвитку законодавства України про відпустки. Підставою для їх виділення є прийняття та дія основних нормативних актів, що регулювали порядок надання відпусток, а також соціально-економічний розвиток суспільства. Так, характерною рисою першого етапу було становлення законодавства про відпустки та проведення першої кодифікації трудового законодавства. Саме в цей період суттєвими ознаками оплачуваної відпустки виступали: необхідність безперервного стажу роботи на одному чи декількох підприємствах; метою відпустки був відпочинок від виконання своїх трудових обов'язків; відпустка мала чітко визначений календарний проміжок часу. Крім того, вона надавалась тільки робітникам і службовцям, які перебували з підприємством у трудових правовідносинах. Слід зазначити, що додаткові відпустки надавались понад встановлену тривалість чергової відпустки. Основна мета додаткових відпусток, врегульованих довоєнним законодавством, полягала в компенсації негативного впливу шкідливих умов праці на організм працівника.

З моменту прийняття КЗпП УСРР 1922 року необхідно виділити наступний, другий етап у процесі формування та розвитку законодавства України про відпустки, який тривав до початку Великої Вітчизняної війни. Додаткові відпустки протягом зазначеного періоду надавались з різних підстав, а саме: 1) працівникам, зайнятим на шкідливих роботах; 2) деяким категоріям працівників у районах зі шкідливими кліматичними умовами; 3) особам, які мали тривалий стаж роботи на одному підприємстві; 4) працівникам з ненормованим робочим днем. Слід зазначити, що додаткові відпустки надавались понад встановлену тривалість чергової відпустки. Основна мета додаткових відпусток, врегульованих довоєнним законодавством, полягала в компенсації негативного впливу шкідливих умов праці на організм працівника. Третій та четвертий етап характеризується відміною деяких норм, встановлених у довоєнний час. Зниження окремих гарантій на законодавчому рівні обумовлювались війною, що тривала з 1941 по 1945 рр. Були відмінені чергові та додаткові відпустки шляхом заміни їх грошовою компенсацією на всіх державних, кооперативних та громадських підприємствах і в установах. Відпустки надавались лише у випадках хвороби, вагітності та пологів. Відповідними нормативно-правовими актами, прийнятими в 1942-1943 рр., було тимчасово припинено й виплату грошової компенсації. Надання відпусток для всіх працюючих було відновлено лише з 1 липня 1945 року. Головною подією п'ятого етапу (1970 – 1991 рр.) стало прийняття Основ законодавства Союзу РСР та союзних республік про працю і Кодексу законів про працю УРСР, тобто для цього періоду характерним є проведення другої кодифікації трудового законодавства.

Що стосується шостого етапу (1991 – по даний час), то він характеризується суттєвими змінами в законодавстві України про відпустки. Особливістю визначеного періоду є те, що Україна, як незалежна держава, поступово розпочала формування власної нормативно-правової бази, в тому числі й стосовно відпусток. З прийняттям Закону України «Про відпустки» було дещо систематизовано окремі нормативно-правові акти та конкретизовано види відпусток.

Отже, ми бачимо, що розвиток законодавства про відпустки в Україні відбувалось за шістьма основними етапами, проте навіть сьогодні Україні живе за Кодексом законів про працю 1971 р. з численними змінами. Саме тому перед нашою країною нагальним постає питання формування дієвого законодавства, зокрема актуальним є затвердження проекту Трудового кодексу України.

Література:

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96%E2%F0>.

2. Про відпустки [Електронний ресурс] : Закон України від 15.11.1996 р. № 504/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 2. – С. 354. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504/96%D0%B2%D1%80>.

3. Кодекс законів про працю України / Затверджений Законом № 322-VIII (322а-08) від 10.12.1971 р. // Відомості Верховної Ради. – 1971. – № 50. (З подальшими змінами, внесеними згідно з Указами Президії ВР Української РСР, Законами Української РСР і Законами України).

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ДОГОВОРІВ АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ

Клецова А.М., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Запара С.І.

Існує велика кількість визначень терміну аутсорсинг (outsourcing), який в дослівному перекладі з англійської мови означає залучення зовнішніх ресурсів для задоволення власних потреб. У діловій практиці цей термін застосовується при розміщенні тривалих замовлень на одержання від інших підприємств необхідних послуг або при передачі деяких виробничих функцій на сторонньому суб'єкті підприємницької діяльності.

В світовій економіці традиційно прийнято виділяти такі напрямки:

ІТ-аутсорсинг - в більшості випадків це програмування; створення сайтів; Розробка та супровід програмного забезпечення.

Виробничий аутсорсинг - передача частини функцій виробництва стороннім виробникам. Наприклад, садівничі підприємства використовують виробничі потужності заводів і розливають соки під власними марками.

Аутсорсинг бізнес-процесів - передача організації-виконавцю окремого бізнес-процесу (чи кількох), який при цьому не є основними. Наприклад, бухгалтерський облік, управління персоналом, реклама, логістика, маркетинг.

Аутсорсинг управління знаннями - популярний в США, полягає у тому, що управління тими видами процесів, які вимагають більш глибокого вивчення або серйозної аналітичної обробки великих масивів даних, створення і управління базами знань, які в подальшому будуть застосовуватися для підтримки прийняття рішень.

У вітчизняному законодавстві, й у нормах господарського та цивільного права зокрема, поняття безпосередньо договору аутсорсингу не визначене. Можливість укладення договору аутсорсингу, як договору взагалі, передбачена статтями 626 та 627 Цивільного кодексу України. У даних нормах визначено поняття та види договорів, які можуть укладатися сторонами, а також передбачена можливість сторін укладати договори, котрі як передбачені, так і не передбачені законом або іншим нормативно-правовим актом, але такі договором не повинні суперечити законодавству. Зазначені норми надають можливість сторонам укладати змішані договори, у яких містяться елементи різних договорів, передбачених законодавством.

Вперше термін «аутсорсинг» в українському законодавстві згадується у банківській сфері, а саме у постанові Правління НБУ від 02.08.2004 № 361 «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» та Податковому кодексі України. Законом України «Про зайнятість населення» вперше зроблено спробу правового закріплення запозиченої праці в національному трудовому законодавстві. Так, у ч. 1 ст. 36 цього акта йдеться про діяльність суб'єктів господарювання, які надають послуги з посередництва в працевлаштуванні, та інших суб'єктів господарювання, які здійснюють наймання праціників для подальшого виконання ними роботи в Україні в інших роботодавців.

Учасниками у відносинах аутсорсингу є: 1) компанія аутсорсер (провайдер), яка надає послуги з аутсорсингу; 2) компанія-замовник (клієнт, користувач) таких послуг; 3) треті особи – кваліфікований персонал (запозичені працівники), який надається провайдером замовнику для їх виконання. З метою адаптації до вітчизняного законодавства у договорах аутсорсингу його предмет часто формулюють як «надання послуг».

Слід акцентувати увагу, що за даними Держстату за січень-вересень 2015 р. розмір середньомісячної номінальної заробітної плати штатних працівників підприємств, установ, організацій Сумської області становив 3291 грн. Крім того, заборгованість по виплаті заробітної плати стрімко зростає з 71,9 млн.грн у січні до 82,6 млн.грн.у вересні 2015 року. Низький рівень заробітної плати працівників не сприяє мотивації працівників будь якої сфери до постійного самовдосконалення, моніторингу змін у законодавстві та підвищенню кваліфікації.

Найважливішими аргументами на користь розвитку аутсорсингу є гарантія надійності і високої якості надаваних послуг та економія коштів. Це обумовлено тим, що підрядник (аутсорсер) має можливість спеціалізуватися у вузькій галузі виробництва або послуг, зосереджуючи у себе кращих фахівців, використовуючи найбільш сучасне обладнання, застосовуючи передові технології і постійно накопичуючи досвід обслуговування безлічі клієнтів. Суб'єкти підприємницької діяльності, що успішно використовують аутсорсинг, прагнуть забезпечити виконання власних зобов'язань та очікують від своїх постачальників максимальної відкритості для встановлення надійних партнерських відносин. Договір аутсорсингу дає право замовнику отримати бажану послугу, виконану на високому професійному рівні і, в багатьох випадках, із забезпеченням матеріальної відповідальності аутсорсера за якість їх виконання.

Узагальнюючи вищевказане, є необхідність визначення договору аутсорсингу як правочину у вітчизняному законодавстві.

БОРІТЬБА З ЛЕГАЛІЗАЦІЄЮ («ВІДМИВАННЯМ») ДОХОДІВ, ОДЕРЖАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ, ФІНАНСУВАННЯ ТЕРРОРИЗМУ: МІЖНАРОДНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Коваленко С.О. студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»,
Науковий керівник: доц. Чернадчук Т. О.

На сьогоднішній день уся світова спільнота акцентує особливу увагу на необхідності подолання тіньового сектора економіки, як складової походження "брудних" коштів та посилення заходів з протидії легалізації доходів злочинного походження та фінансування тероризму. Переважна частина тіньового капіталу формується за рахунок доходів, отриманих внаслідок вчинення економічних злочинів та інших правопорушень, зокрема у зовнішньоекономічній діяльності, кредитно-фінансовій сфері, паливно-енергетичному комплексі, агропромисловому комплексі, на ринку металів та корисних копалин тощо. Тож цілком логічно, що подолати таке соціально-негативне явище однієї державної структури просто не під силу, а необхідне об'єднання інтелектуальних та організаційних зусиль багатьох державних інституцій, які спроможні не тільки викрити, але й припинити незаконні фінансові операції, маскуванню злочинного походження коштів або іншого майна. Тому і необхідність у вивченні даного питання насамперед обумовлено значною суспільною небезпекою й загрозами для України, що полягає у високій питомій вазі готівкової складової в структурі загальної грошової маси, що є в обігу і, відповідно, можливостями злочинців легалізувати свої незаконні доходи, використовуючи готівкові кошти.

Закономірністю є й те, що обіг безготівкових коштів легше контролюється ніж обіг готівкових. Кошти, переведені з рахунку на рахунок, можуть контролюватися з боку банківських установ, контролюючих та правоохоронних органів. У такий спосіб готівкові кошти є найбільш зручними через відсутність сильного правового контролю над ними.

В Україні проблема боротьби з організованою злочинністю і її фінансовим підґрунтям – легалізація грошових коштів та іншого майна, одержаного злочинним шляхом, також стала предметом уваги багатьох вчених (О. Барановський – Інститут економічного прогнозування, А. Волобуєв – Національний університет внутрішніх справ, Е. Дмитренко – Національна академія Служби безпеки України, О. Кальман, В. Корж – Інститут вивчення проблем злочинності АПРН України, Г. Усатий – Науково-дослідний центр Академії державної податкової служби України).

Під «відмиванням» доходів, одержаних злочинним шляхом, фахівці розуміють процес легалізації протиправно отриманих грошових коштів і майна, який здійснюється шляхом різних маніпуляцій з «брудним» капіталом, внаслідок чого останній набуває статусу законного (легального). За допомогою складних операцій з капіталами злочинці приховують дійсні джерела походження своїх доходів. Проте і досі не існує єдиного тлумачення поняття «відмивання коштів».

Міжнародні організації (ООН, РЕ) до джерел «брудних» коштів відносять наркобізнес та інші види злочинної діяльності. Законодавством європейських країн (Австрія, Бельгія, Англія, Греція, Данія та ін.) до переліку таких «джерел» включають: тероризм, організовану злочинність, торгівлю наркотиками, зброєю, дітьми, жінками, проституцію, шахрайство, корупцію, взяття у заручники, рекет, фіктивне банкрутство, шантаж, підробку та виготовлення фальшивих документів, розкрадання, нелегальну торгівлю предметами антикваріату, контрабанду, азартні ігри, податкові злочини, хабарі, а в Іспанії та Італії – серйозні умисні злочини, у Люксембурзі і Нідерландах – будь-який тяжкий злочин, у Німеччині – всі основні види злочинів.

Відтак, легалізація злочинних доходів являє собою складний процес, він включає безліч операцій, які вчиняються різноманітними методами та постійно удосконалюються. Проте, для всіх методів характерні такі стадії «відмивання» злочинних доходів як розміщення, розшарування та інтеграція кримінальних доходів.

Розміщення (placement) – це фізичне розміщення наявних коштів у мобільні фінансові інструменти, територіальне віддалення від місць їх походження. Розміщення здійснюється у фінансових установах; роздрібній торгівлі або цілком за межами країни. Етап розміщення великих сум готівки є найслабшою ланкою у процесі «відмивання» грошей. Незаконно отримані гроші найлегше можуть бути виявлені на цьому етапі.

Розшарування (layering) – відрив незаконних доходів від їх джерел шляхом складного ланцюга фінансових операцій, спрямованих на маскуванню слідів походження цих доходів. На цьому етапі різні фінансові операції нашаровуються одна на одну з метою ускладнити роботу правоохоронних органів щодо пошуку незаконних доходів, що підлягають конфіскації.

Інтеграція (integration) – стадія процесу легалізації, що безпосередньо спрямована на надання видимості законності злочинно нажитому капіталу.

Таким чином, проблема легалізації злочинних доходів носить загальний характер і пов'язана з такими особливо небезпечними соціальними явищами, як організовані злочинні угруповання, міжнародний тероризм та ін. Крім того, вбачається, що глобалізація процесів у світовій економіці неминує веде до зростання злочинів транснаціонального масштабу.

РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ «ЦИВІЛЬНЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ» ТА «ГОСПОДАРСЬКЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ»

Коношенко А. С., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»

Науковий керівник: Котвяковський Ю.О.

Формування поняття зобов'язання з правової точки зору відбувалося протягом тривалого часу. Термін «зобов'язання» досить часто вживається в різних значеннях. В одних випадках під ним розуміють угоду між особами, тобто договір, в інших — обов'язок, борг певної особи.

Ряд авторів, а саме М. Агарков, Ф. Вольфсон, Р. Майданик, І. Новіцкий та Л. Лунц визначають поняття зобов'язання як цивільні правовідносини, інші ж В.Голевінський та О.Іоффе – розглядають дане поняття як певний вид відносин.

Основною сферою, в межах якої відбувалося вивчення природи зобов'язання, стала наука цивільного права. Саме цивілістами розроблено поняття зобов'язання, його зміст та основні ознаки, проте проаналізувавши літературні джерела, виявлено відсутність одностайності вчених і законодавців у тлумаченні та вживанні цього поняття.

Ще з римського права в Інституціях Юстиніана зобов'язання визначалося як правові узи, згідно з якими ми зв'язані необхідністю що-небудь виконати згідно із правом нашої держави. Вже тоді зобов'язання визначалося як певний правовий зв'язок між суб'єктами.

Визначення цивільно-правового зобов'язання міститься в ст. 509 ЦК: зобов'язанням є правовідношення, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку.

До 1970 р. поняття зобов'язання розглядалось лише як цивільні правовідносини. Проте у 1970 р. вихід монографії І. А. Танчука та В. П. Єфімочкина «Господарські зобов'язання» став причиною кардинальних змін у вченні про зобов'язання, що сприяло виникненню різноманітних дискусій.

Господарські зобов'язання як форма господарських відносин виникають у процесі «відтворення», яким охоплюється стадії виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Російський дослідник В. В. Лаптев виділяє загальні риси господарських зобов'язань, які відокремлюють їх від цивільних, а саме: опосередковують господарську діяльність; суб'єктами господарського зобов'язання є державні або муніципальні органи, комерційні організації та внутрішньогосподарські підрозділи; господарські зобов'язання неможливі поза державним регулюванням; незалежно від їх виду визначають санкції за їх порушення.

У ст. 173 ГКУ визначено господарське зобов'язання як зобов'язання, що виникає між суб'єктом господарювання та іншим учасниками відносин у сфері господарювання з підстав, передбачених ГКУ, в силу якого один суб'єкт (зобов'язана сторона, у тому числі боржник) зобов'язаний вчинити певну дію господарського чи управлінсько-господарського характеру на користь іншого суб'єкта (виконати роботу, передати майно, сплатити гроші, надати інформацію тощо), або утриматися від певних дій, а інший суб'єкт (управлена сторона, у тому числі кредитор) має право вимагати від зобов'язаної сторони виконання її обов'язку.

Даний факт є доказом того, що господарська діяльність є специфічною, а тому господарське зобов'язання як результат встановлення певних правових зв'язків між учасниками господарських відносин у процесі її здійснення має об'єктивний характер та на відміну від цивільно-правового зобов'язання акумулює в собі характерні риси господарської діяльності.

Відповідно до ч. 2 ст. 173 ГКУ основними видами господарських зобов'язань є майново-господарські (виникають при здійсненні господарської діяльності) та організаційно-господарські (виникають в процесі управління господарською діяльністю), а також соціально-комунальні та публічні зобов'язання.

Таким чином, господарське зобов'язання відрізняється від цивільного тим, що виникає в сфері господарювання, та має два різновиди – майнове та організаційне.

Провести більш чіткішу лінію між ними дає змогу аналіз суб'єктного складу майнового господарського зобов'язання. Так, зі змісту ст. 175 ГКУ випливає, що майново-господарськими є зобов'язання, що виникають в сфері господарювання, якщо учасниками їх є суб'єкти господарювання та деякі не суб'єкти господарювання.

Таким чином, можна зробити висновок, що майновим господарським зобов'язанням є таке, що виникає в процесі здійснення господарської діяльності. Серед його сторін не можуть бути фізичні особи – не підприємці.

Таким чином, на сьогоднішній день можна виділити такі основні риси господарських зобов'язань, що відокремлюють їх від цивільних: 1. опосередковують господарську діяльність; 2. суб'єктами є юридичні особи, їх структурні підрозділи, громадяни-підприємці а також органи державної влади та органи місцевого самоврядування, наділені господарською компетенцією.

Отже, поняття зобов'язання в цивільному праві є дещо ширшим, ніж в господарському, оскільки поширюється як на фізичних, так і на юридичних осіб.

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПРАВА ГРОМАДЯН НА ІНФОРМАЦІЮ

Коношенко А. С. студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Чернадчук Т.О.

Наприкінці 70-х – на початку 80-х рр. XX століття бурхливий розвиток світової економіки, активне впровадження нових технологій (перш за все, інформаційних) призвели до того, що людство вступило в нову еру свого розвитку – еру «інформаційного суспільства», головною ознакою якого є виробництво і поширення інформації, перетворення її на головний вид послуг, на товар і навіть на владу. В цьому суспільстві інформація виступає не тільки об'єктом правовідносин, а й є підставою виникнення у громадян прав та обов'язків. Тому для ефективного забезпечення розвитку інформаційного суспільства кожна держава забезпечує на законодавчому рівні відповідний механізм доступу до інформації.

Інформаційне суспільство – це суспільство з розвинутим правом на інформацію і високим рівнем інформаційно-правової культури, яке орієнтоване на людей та відкрите для всіх, спрямоване на розвиток, в якому кожен може створювати, користуватися і обмінюватися нею.

Визнаючи людину найвищою соціальною цінністю, Конституція України надає кожній людині і громадянину певне коло прав, свобод та інтересів у всіх сферах життєдіяльності суспільства і держави. Одним із фундаментальних конституційних прав громадянина є право на інформацію.

І. В. Арістова вважає, що конституційне закріплення даного права – це крок вперед у розширенні інформаційних можливостей, а значить і свободи особи, у розвитку нових багатообіцяючих інформаційних відносин між людиною і державою. Водночас, щоб воно стало «живим» і діючим правом, необхідні відповідні гарантії, що складаються з умов, які забезпечують безперешкодне, безпроблемне здійснення цього права і створюють, по суті справи, наділений механізм його реалізації.

Право громадян на інформацію – це самостійне конституційне право, що дозволяє людині вільно шукати, одержувати, передавати, створювати і поширювати інформацію будь-яким законним засобом.

У науковій літературі висловлюються точки зору, у яких право громадян на інформацію – лише складова частина свободи слова і преси. Але такий підхід злегка не обґрунтований, тому що у Конституції України зовсім не випадково закріплені свобода думки і слова та право на інформацію в різних частинах, хоча й однієї статті. Тобто тим самим підкреслюються як їхній взаємозв'язок і взаємопроникнення, так і певна автономність, самостійність, «суверенність». Проте аналіз міжнародних правових актів та законодавство передових зарубіжних країн переконливо доводить, що право на інформацію зазвичай розуміється, зокрема як елемент свободи думки та слова. Закріплення права на інформацію подібні практично у всіх міжнародних документах, які стосуються прав і свобод людини. Відмінності стосуються в основному механізмів забезпечення здійснення цього права.

Про правову природу права на інформацію дискутують і провідні науковці. Наприклад, Є. В. Петров вважає, що існує два підходи до трактування права на інформацію, які сформовані у правовій науці та законодавстві. «У рамках вузького підходу право на інформацію трактується тільки як право на одержання (доступ) до інформації, тобто відносне право. Широкий же підхід припускає віднесення до права на інформацію усіх видів суб'єктивних прав, спрямованих на інформацію чи на здійснення дій з нею».

Сьогодні стосовно змісту права на інформацію у наукових колах існує декілька точок зору. Окремі дослідники розглядають право на інформацію виключно у площині відкритості діяльності державних органів, розуміючи під цим правом можливість громадянина отримувати офіційну інформацію державних органів, якою останні володіють у зв'язку з реалізацією своїх повноважень. На думку М. Я. Муратова, право на інформацію охоплює право знати про створення і функціонування усіх конкретних інформаційних систем, що стосуються особистого життя громадянина, право надавати згоду на збирання інформації, що має особистий характер, право перевіряти достовірність такої інформації і спростовувати недостовірну інформацію, право на достовірну інформацію про стан навколишнього середовища тощо. Такого ж широкого підходу до права на інформацію дотримуються й інші дослідники, зокрема Т. А. Костецька, А. І. Марущак, О. Чомахашвілі.

Петрова С. В. вважає, що зміст права на інформацію можна визначити шляхом розгляду права на інформацію як і будь-якого іншого права крізь призму розуміння права взагалі як соціального інституту в об'єктивному та суб'єктивному значеннях. Це зумовлюється тим, що право на інформацію знаходить своє вираження у межах обох із названих вимірів. Норми об'єктивного права регулюють поведінку особи, визначаючи зміст прав та обов'язків в інформаційній сфері, а суб'єктивне право є засобом реалізації можливостей та інтересів особи в інформаційній сфері. Саме за допомогою об'єктивного та суб'єктивного права особа реалізує себе, свій соціальний, юридичний і моральний потенціал, свої інтереси під час створення, збирання, одержання, зберігання, використання, поширення, охорони та захисту інформації.

Отже, право на інформацію є необхідною умовою усвідомлення особистістю свого місця в суспільстві, її гармонійного вільного розвитку та існування в ньому. Воно є фундаментальним правом людини, оскільки людина може нормально і вільно діяти лише за умови усвідомлення, та свідомого розуміння того, що твориться поза нею.

РЕЖИМ РОБОЧОГО ЧАСУ: ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ

Костенко А. С. , студ 4 курсу ЮФ , спец «Правознавство»

Науковий керівник: доц. Запара С. І

У правовому регулюванні робочого часу особливе місце займають режим і облік тривалості праці. Режим праці чи робочого часу - це певний порядок розподілу норми часу, зокрема його початку, закінчення та перерв у роботі. Режим праці включає певну тривалість робочого часу за відповідний період: робочий тиждень, робочий день, робочу зміну, поділ робочого часу на частини, ненормований робочий час, нічний робочий час, надурочні роботи, чергування та облік робочого часу.

Як визначає Бабаскін А.Ю. «режим робочого часу – порядок розподілу норми робочого часу протягом певного календарного періоду.», таке ж визначення наводить П.Д. Пилипенко. В.І. Прокопенко взагалі виходить з того, що режим робочого часу – це початок і закінчення щоденної роботи, визначений правилами внутрішнього трудового розпорядку. На думку Є.П. Смирнова, під режимом робочого часу мається на увазі «розподіл норми робочого часу для конкретних категорій працівників у межах певного календарного періоду» [1].

Норма робочого дня при 5-денному чи 6-денному робочому тижні становить однакову кількість годин. Встановлена законом тижнева норма робочого часу реалізується в рамках кожного календарного тижня з повною кількістю робочих днів.

Необхідною умовою правильної організації праці працівників є облік робочого часу. Облік робочого часу покладено на роботодавця. Роботодавець повинен вести облік часу, фактично відпрацьованого кожним працівником.

У змістовному плані він передбачає перевірку знаходження працівника в робочий час на своєму робочому місці і виконання ним своїх трудових обов'язків; суворий облік фактично відпрацьованого часу, тривалості простоїв та інших видів невикористаного часу і т.д. облік робочого часу необхідний для зміцнення трудової дисципліни, забезпечення порядку в діяльності всіх служб і підрозділів організацій, а також правильної оплати праці працівників.

Облік робочого часу може бути щоденним, щотижневим та підсумованим, проте в кожному з цих випадків враховується відпрацьований працівником час за кожен робочий день.

При поденно обліку кількість відпрацьованого часу враховується щоденно; непрацювання в один день не може компенсуватися переробкою в інший. Поденний облік запроваджується для працівників, у яких тривалість щоденної роботи однакова. Це найбільш поширений вид обліку робочого часу

Найбільш поширеним є 5-денний робочий тиждень з 2 вихідними днями. Виходячи із загальної норми тривалості робочого тижня 40 годин, робочий день може тривати 8 годин щоденно або ж 8 годин 15 хвилин щоденно зі скороченням робочого часу на одну годину напередодні вихідного дня. Подібний традиційний підхід зазнає суттєвих змін.

В окремих країнах, наприклад у Швеції, здійснюється перехід зі стандартного 8-годинного робочого дня на 6-годинний. Керівники підприємств, які вже скоротили на 2 години його тривалість зі збереженням колишнього рівня зарплати, стверджують, що такий крок дозволив підвищити продуктивність праці, а також зробив співробітників щасливішими. При цьому працівники і керівництво компаній не спостерігають зниження ефективності роботи. У деяких випадках ефективність компанії навіть збільшується. Керівники компанії вважають, що: "тепер у них з'явилося набагато більше часу для себе, сім'ї та занять спортом. У підсумку вони щасливі - як залишаючи робоче місце, так і повертаючись туди наступного дня" [2].

З огляду на інтенсифікацію праці, появи нових видів трудових відносин з'являються підстави стверджувати, що категорія «робочий час», «режим робочого часу» теж мають набути іншого правового вираження. Зокрема нормальна тривалість робочого часу в окремих країнах суттєво зменшується. Подібний підхід є викликом для національної правової науки та практики та вимагає посиленої уваги в період реформування.

Література:

1. Бабаскін А. Ю. Трудове право України: Академ. курс : [підруч.]. / [А. Ю. Бабаскін, Є.П. Смирнова, П.Д. Пилипенко, В.І. Прокопенко та ін.] / [за заг. ред. Н. М. Хуторян]. – К. : Видавництво А.С.К., 2004. –325 с.
2. В Швеції компанії переходять на 6-годинний робочий день [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/118950-v_shvecii_kompanii_perehodyat_na_6-godinniy_robochiy_den_v_o.html.

ЩОДО ІСТОРІЇ ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КОЛЕКТИВНО-ДОГОВІРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Кривонос Т.С., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Запара С.І.

Розвиток законодавчої регламентації колективно-договірного регулювання соціально-трудових відносин в Україні можна умовно розділити на 4 етапи:

1. Перший етап розпочинається в період революційних подій 1905 — 1907 рр., коли з'являються колективні договори як правова форма регулювання умов праці. Перший договір 1 лютого 1905 р. Було укладено на Харківському паровозобудівному заводі. Зазначимо, що чинне на той час законодавство Російської імперії не передбачало захисту обов'язків за колективними договорами, через що суди відмовляли в захисті прав трудящих на умовах, зафіксованих в угодах і договорах. Однак у реальності колективні договори мали певне значення. На підприємствах, де укладалися договори, працівники отримували заробітну плату і працювали за нормами робочого часу, зафіксованими у договорі. Так, друкарі і булочники Петербурга домоглися відпочинку в неділю, текстильники Москви і друкарі Харкова щорічної оплачуваної відпустки. Юридичне значення колективного договору того періоду полягає в тому, що робітники одержували заробітну плату по тарифу, встановленому колективним договором, і працювали стільки годин у день, скільки було встановлено договором, а за надурочні роботи одержували додаткову винагороду у розмірі, зазначеному в договорі. Проте недоліком колективних договорів того часу було те, що законодавство і судова практика не визнавали їх юридичної сили.

Уперше правова регламентація колективних договорів розпочалася з Декрету РНК РРФСР від 2 лютого 1918 р. „Про порядок затвердження колективних договорів (тарифів), який встановлював ставку заробітної плати та умови праці”. Означений декрет регулював питання прийняття та звільнення з роботи робітників і службовців, нормування робочого часу, оплати праці, правила користування квартирами, їдальнями, спецодягом, а також порядок укладення колективного договору. Встановлювалося, що проект договору надсилався Союзом робітників відповідному Союзу підприємств, які протягом 7 днів повинні були повідомити про результат розгляду. Після отримання позитивного рішення проект колективного договору передавався до Наркомату праці або його місцевих органів на реєстрацію. Документ набував чинності із дня утвердження відповідними органами. Перші колективні договори діяли лише до весни 1919 р. - до початку проведення політики „воєнного комунізму”.

2. Другий етап розвитку колективно-договірної системи на території України починається з переходом держави до НЕПу. Наприкінці 1921 р. Розгорнулася кампанія щодо укладення колективних договорів у державних, приватних і кооперативних організаціях та підприємствах. РНК УСРР 17 січня 1922 р. прийняла постанову „Про колективні договори та регулювання умов праці на приватних і громадських підприємствах, в організаціях та установах”. У цьому ж році був прийнятий Кодекс законів про працю УСРР, що містив мінімум правових гарантій захисту інтересів трудящих у сфері трудових відносин. Уже на кінець 1922 р. близько 70,0—75,0% усіх трудящих було охоплено колективними договорами.

3. На третьому етапі посилюється господарчо-організаційна функція колективних договорів, яка знайшла своє відображення у включенні до угод положень щодо зобов'язань трудових колективів відносно виконання планових завдань. У 1933 р. сталося останнє переукладення колективних договорів і угод, бо всі трудові відносини регулювалися централізовано через диктат державних органів, а сама практика укладення колективних договорів відновилася лише в 1947 р. після прийняття 4 лютого постанови Ради Міністрів СРСР „Про укладення колективних договорів на підприємствах”. Згідно з нею, колективні договори укладалися з метою виконання виробничих планів, підвищення продуктивності праці тощо. У 1960-і рр. під час економічних реформ УСРР було прийнято постанову РМ СРСР та ВЦРПС від 6 березня 1966 р. „Про укладання колективних договорів та угод на підприємствах і в організаціях”, яка суттєво збільшила права адміністрації та профкому щодо забезпечення належних умов праці.

4. Останній етап розпочався з здобуттям Україною статусу незалежної держави та триває до сьогодні. Зазначимо, що з прийняттям Закону України „Про колективні договори і угоди” 01.07.1993 р. вперше на законодавчому рівні визнане право роботодавця і працівників самим визначати зміст колективного договору.

Розвиток колективно-договірних відносин в Україні пов'язують із прийняттям Закону України „Про соціальний діалог», який передбачив серед іншого і репрезентативність сторін соціального діалогу.

Таким чином, історія колективно-договірних відносин в Україні передбачає кілька умовних етапів, які пов'язані передусім із розробкою руху та нормативно-правового регулювання

ПОНЯТТЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПРАВОВІДНОСИН

Кузьменко Р. В. студ. 1 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»

Науковий керівник: Ткаченко В. В.

Україна сьогодні переживає період формування суспільства нового типу – інформаційного суспільства. Закон України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства України на 2007-2015 рр.» головним пріоритетом розвитку країни визнає побудову орієнтованого на інтереси людей відкритого для всіх інформаційного суспільства, де кожен може мати вільний доступ до інформації, створювати її, накопичувати, користуватися нею. Зважаючи на ту роль, що відводиться людині, її правам та свободам у правовому і інформаційному світі, який змінюється, юридична наука повинна сформулювати нові підходи до праворозуміння, у яких точкою відліку в правовій системі координат буде не норма права або інший зовнішній щодо людини об'єкт, а сам суб'єкт права. Таке суб'єктне сприйняття права вимагає доповнення і переробки деяких теоретичних положень, перегляду існуючих правових конструкцій, зокрема визнання інформаційних правовідносин.

У найзагальнішому вигляді інформаційні правовідносини:

- це, врегульовані інформаційно-правовою нормою інформаційні відносини, сторони яких виступають в якості носіїв взаємних прав та обов'язків, встановлених та гарантованих інформаційно-правовою нормою.

- суспільні відносини щодо інформації, які формуються і розвиваються під впливом здобутків науково-технічного прогресу в галузі інформаціології, правової інформатики, кібернетики, комп'ютерних наук, у різних видах діяльності людей;

- суспільні відносини, які регулюються нормами права і виникають, розвиваються та припиняють свою дію в інформаційному просторі між суб'єктами права, які наділені інформаційними правами та обов'язками;

- правовідносини щодо створення, фіксації, поширення, пошуку, отримання, зберігання інформації у розумінні її ресурсом суспільної діяльності, що обробляється із застосуванням різних технологій об'єктивізації.

Інформаційні правовідносини – суспільні відносини, які виникають, змінюються та припиняються у зв'язку з інформацією, яка є їх об'єктом.

Будучи різновидом правових відносин, вони виражають всі основні ознаки правового відношення. У теорії держави і права виділяють наступні ознаки правовідносин:

- 1) це суспільне відношення, яке являє собою двосторонній конкретний зв'язок міжсоціальними суб'єктами;

- 2) воно виникає на основі норм права (загальні вимоги правових норм індивідуалізуються стосовно суб'єктів і реальних ситуацій, в яких вони знаходяться);

- 3) це зв'язок між особами за допомогою суб'єктивних прав і юридичних обов'язків;

- 4) це вольове відношення, бо для його виникнення необхідна воля його учасників (як мінімум хоча б з одного боку);

- 5) це відношення виникає з приводу реального блага, цінності, у зв'язку з чим суб'єкти здійснюють належні їм суб'єктивні права і юридичні обов'язки;

- 6) це відносини, що охороняються і забезпечуються державою (зокрема, можливістю державного примусу).

Під інформаційним правовідносинами слід розуміти врегульоване інформаційно-правовою нормою інформаційне суспільне ставлення, сторони якого виступають як носії взаємних прав та обов'язків, встановлених і гарантованих інформаційно-правовою нормою.

Правовідносини є засобом переведення загальних установлень правових норм (об'єктивного права) у конкретні (суб'єктивні) права та обов'язки учасників суспільних відносин. Право в об'єктивному сенсі є сукупність правових норм, що визначають зміст прав і обов'язків персонально невизначеного кола об'єктів. У них містяться розпорядження, що відносяться до безлічі осіб, які перебувають у сфері дії правової норми. Право в суб'єктивному сенсі - індивідуалізоване право. У ньому загальні юридичні права і обов'язки стають приналежністю конкретних осіб і таким чином переводять його в площину правовідносин.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ У ВИЗНАЧЕННІ ПОНЯТТЯ МІЖНАРОДНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРАВА

Куць В. О. студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Ткаченко В.В.

Останні роки в усьому світі відбувається бурхливий розвиток інформаційних технологій, і у зв'язку з цим постає ціла низка питань, які потребують нагального вирішення. Ці питання пов'язані з правовим забезпеченням регулювання утворення, пошуку, поширення та споживання інформації як на національному, так і на міжнародному рівнях, а особливо у сфері захисту прав людини в інформаційній сфері. Крім того, виникають певні питання по збалансованому врегулюванню діяльності ЗМІ, захисту конфіденційної та таємної інформації, що останнім часом дуже актуально. Певний час серед юристів-міжнародників тривали суперечки щодо існування такої галузі права, як міжнародне інформаційне право, та віднесення її до міжнародного публічного чи міжнародного приватного права. Пов'язано це насамперед з тим, що міжнародне інформаційне право, як і інформаційне право в окремо взятій країні, галузь нова, що перебуває на стадії становлення і викликає чимало суперечок з приводу її самостійного існування. Проте в останні десятиріччя вже не виникає сумнівів в необхідності комплексного врегулювання міжнародної інформаційної сфери, а у зв'язку з цим і щодо активного формування міжнародного інформаційного права як комплексної галузі.

Сьогодні можна констатувати що в міжнародному праві активно формується нова інституція — міжнародне інформаційне право світової інформаційної цивілізації. За експертними оцінками, на міжнародному рівні укладено близько 100 міждержавних угод (глобальних, універсальних, регіональних та субрегіональних), у яких визначені міжнародні інформаційні відносини.

Глобальна комп'ютеризація через Інтернет породила необхідність пошуку засобів і методів гармонізації національних правових систем у сфері міжнародних інформаційних відносин, співвідношення цих систем на рівні колізійного та матеріального міжнародного права. У багатьох регіонах світу формуються міжнародні стандарти правових норм на рівні типових законів, багатосторонніх конвенцій, угод тощо.

Міжнародне інформаційне право — це відносно «нова» галузь міжнародного права, оскільки потреба в нормах, які б регулювали діяльність щодо використання інфокомунікацій, значною мірою зросла з появою можливостей для масової транскордонної передачі інформації, а саме електронних інфокомунікацій в останні два десятиліття. Хоча зародження міжнародно-правового забезпечення транскордонної передачі інформації відбувалось впродовж не одного століття, найбільш активного розвитку ця галузь зазнає саме у теперішній час.

У науковій літературі відсутнє однакове розуміння предмета міжнародного інформаційного права, а сам термін не є усталеним.

Обговорення галузевого статусу міжнародного інформаційного права, в середовищі як вітчизняного, так і зарубіжного наукового співтовариства, ще перебуває на початковому рівні, що певним чином відображає історично сформоване «запізнювання» міжнародно-правового регулювання в порівнянні з внутрішньодержавним правом.

Відсутність єдиних підходів визначається також неоднорідністю структури міжнародного інформаційного права, фрагментарністю правового регулювання і відсутністю однакової термінології. Серед безлічі назв, поряд з «міжнародним інформаційним правом», можна також зустріти вже згадане «міжнародне право масової інформації», «міжнародне право Інтернету», «міжнародне телекомунікаційне право», «міжнародне медійне право», а також «міжнародні режими інформаційно-комунікаційних технологій» та міжнародні режими та інформаційна інфраструктура» і т.д.

Для визначення особливостей міжнародного інформаційного права доцільно розглянути його співвідношення і взаємозв'язок з іншими галузями міжнародного права. Зокрема, міжгалузеві зв'язки міжнародного інформаційного права явно простежуються з міжнародним правом захисту прав людини, міжнародним правом навколишнього середовища.

На підставі аналізу теоретичних підходів до розуміння предмета і ролі сучасного міжнародного інформаційного права, пропонується наступне визначення міжнародно-правових інформаційних відносин.

Міжнародно-правові інформаційні відносини-міждержавні відносини в інформаційній сфері, пов'язані з зверненням інформаційних ресурсів в ході міжнародного співробітництва та транскордонної передачі інформаційних ресурсів іншими суб'єктами, ніж держави, які регулюються нормами міжнародного права.

Виходячи із запропонованого визначення предмета міжнародного інформаційного права (інформаційної сфери) і його об'єкта (міжнародно-правових інформаційних відносин), саме поняття міжнародного інформаційного права представляється наступним: міжнародне інформаційне право - система норм міжнародного публічного права, яка регулює міжнародно-правові інформаційні відносини, здійснювані в інформаційній сфері.

ДО ПИТАННЯ ПРО РОЗВИТОК ТВАРИННИЦТВА НА УКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ XVII-XVIII СТ.

Литвиненко А.Т., студ. 1 курсу БТФ, спец «технологія виробництва і переробки продукції тваринництва»

Науковий керівник: доц. Рожкова Л.І

Заселення Слобідської України розпочалося у першій половині XVII ст., але масового характеру набрало в 50-х роках, коли переселенці із Західної та Правобережної України заснували слободи та сформували 5 полків - Сумський, Охтирський, Острогозький, Ізюмський, Харківський. Велика кількість вільних земель сприяла розвитку не лише землеробства, але й тваринництва.

Перші слобожане-переселенці, привели багато рогатої худоби. Вони привели з собою багато коней, волів, корів, овець, кіз і свиней. І острогощане, і охтирчане привели в середньому по 8-9 голів на сімейство. Серед худоби переважали вівці та свині. Історичні джерела свідчать: з Чугуєва на Харківщині в 1641 р. повтікали деякі українські переселенці за литовський рубіж й після них залишилися худоба; після сотника Розсохи залишилося 4 великих робочих вола та 4 менших, 4 корови та телиця, 4 телят, 16 великих та малих свиней. Розвиток скотарства знайшов відображення у джерелах про татарські напади на Україну. В 1680 р. татари забрали з Слобожанщини 11299 голів «товару». Зазначимо, що «товаром» у XVII-XVIII ст. називали велику рогату худобу або вичинену волячу шкуру. У 1691 р. було узятو 358 коней, 2272 вола і корови, 2272 вівці і кози. У своїх невеликих, але зате частих наїздах татари одганяли гурти худоби товару; так було, коли вони підходили під слободи Дворічну, Валуйки, Савинці, Перекоп. Часом козаки розбивали татар, одбивали од них пограбовані гурти товару, але не завжди їм щастило. Розвиток вівчарства поживав торгівлю в Слобожанщині вовною. Вовну з овець, як свідчить Дмитро Багалій, знімали тільки один раз навесні, бо і взимку виганяли їх на пашу, через те вона була тверда та жорстка, зате вівці були вгодовані, бо ягнята довго ссали своїх маток. У початку XIX ст. скотарство стало занепадати і тільки зберегло своє значення в Ізюмському, Куп'янському, Вовчанському та Зміївському повітах. Шльонських та шпанських овець було небагато. Невигідно для українського вівчарства було те, що Слобожанщина граничила з Новоросійським краєм, де було безмірно більше степових земель, ніж у Слобожанщині. У багатьох поміщиків були кінські заводи, що приносили значні прибутки.

Але найбільше конярство було розвинене у степах Запоріжжя, покритих у літній час високою, соковитою та густою травою, що сприяло промислу цього роду. Як казали у ті часи: «Там сіна по коліна, свіжою пойла по стойло». Безперечно, що найбільше запорожці розводили коней; таким вже було заняття запорізького козака: він тільки тоді і був козаком, коли мав коня; без коня він і не «лицар»; тільки на коні верхи з «ратищем» в руці він і був страшним ворогом - татарам, туркам і полякам. Для запорізького козака кінь був вірним другом, нерозлучним товаришем, милим братом козака: «Бідного сироти, чорна бурка - його сват, шабля й люлька - вся Батьківщина, сивий коник - його брат». Козак звертається до свого коня не як до безсловесної тварини, а як до розумного створіння, у всьому рівному з людиною; він просить його «розбити козацьку тугу по темному лузі», винести його з тяжкої неволі, розділити його радість у перемозі над ворогом; він ділиться з ним серцевими таємницями, заповідає йому, при своїй кончині у дикому степу, передати звісточку дорогим товаришам і близьким родичам у славної Січі і далекій Україні; він піклується про нього, як про найдорожче для себе створіння і у випадку хвороби коня, пропонує йому і святковевбрання своє і скарби, приховані в землі, і «ясну зброю», щоб тільки кінь підняв свою голову, розпустив по вітру широку гриву та знову понісся з козаком «шляхом, балками, ярами, непрохідним байраком». Наскільки можна судити за описами, що дійшли до нас, і знайденими в козацьких могилах скелетами, запорізькі коні були невеликого зросту, на вигляд непоказні, з маленькими округлими копитами, проте, за свідченням очевидців, всі вони відрізнялися незвичайною будовою, силою, твердістю на ногах, витривалістю під час тривалих походів, нерозбірливістю в кормі, чудовою спокійною вдачею і дивовижною тямущістю: вони впізнавали своїх господарів за покликом і на свист їх з далеких місць степу з'являлися. «Крикне, бувало, запорожець на коня» повзи, то він протягне передні ноги вперед, а задні, і повзе, а як відчує, що козак вже на спині, тоді піднімається гайда; а як сидить запорожець на коні, то управляє ним ногами: куди хоче, туди й поверне. Швидкість їзди запорізьких коней дає привід малоросійським літописцям називати їх «вітроногими кінями»; проскатати без відпочинку якихось небудь тридцять верств, не бачити ніякого корму протягом цілого дня, для запорізьких коней справа звичайна.

Серед інших галузей, що набули значного розвитку, слід відзначити бджільництво. Як свідчать джерела, засновники Сум займалися бортницьким промислом. У 60-х роках XVII ст. воєвода Сухотін у селі Бабаях створив пасіку, під новозбудованою Суджою було у 1665 р. 9 пасік, на р. Пслі - 10 пасік; є спогади про пасіки у лісах. У Чугуєві були царські пасіки. Вони мали 60, 100, 150 вуликів і дуже цінувалися. Держали вулики з бджолами й поміщики: у 1722 р. в маєтності генерала Дашкова було 70 вуликів, у Шидловського - 30, Крапоткіна - 150, Дуніна - 60. У липових лісах поблизу Мерефи були збудовані пасіки. Як показав перепис 1722 р., у селянських та поміщицьких садибах Полтавщини нараховувалося близько 3 мільйонів бджолиних сімей. Мед та віск знаходили збут як в Україні, так і за кордоном.

ПРАВА ЖІНКИ В СУЧАСНИХ ІСЛАМСЬКИХ ДЕРЖАВАХ

Мазіна К.С., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»

Науковий керівник: Бондар Н.А.

У нашому глобалізованому світі ми можемо відчувати близькість з іншими культурами, націями, державами та континентами. Ми можемо бачити різноманіття культур, звичаїв, традицій. Усі вони є цікавими, часто невідомими. Але не варто сприймати їх вороже. Вони радше інші ніж ворожі.

Жінка в ісламі посідає дуже важливе місце. Вона розглядається як дорогоцінність, що потребує піклування, особливої уваги. Жінка – це мати, сестра, донька, дружина. Коран вважає зразком чесноти двох жінок – дружину фараона-деспота часів Моїсея, яка знайшла притулок від порочності чоловіка у Бога, та Марію, мати Христа. Обидві були виключно духовні та благородні. У ранньоісламські часи три жінки являли собою зразок освіченості, глибокої духовності і багатьох інших прекрасних якостей – Хадіджа, перша дружина Пророка, Айша, молода та кмітлива дружина Пророка, та Фатіма, його донька.

Іслам справедливо визначив права і обов'язки жінки, повернувши їй гідність і "обілів" після стількох років приниження і образливого положення. Вона стала шанована як в будинку батька, так і в будинку свого чоловіка. У прощальній проповіді Пророк Мухаммад (мир йому і благословення) наставляв чоловіків: "Обходитесь з дружинами по-доброму. Ви отримали їх в дар від Аллаха і вони стали доступні вам за словом Його". Чоловік повинен піклуватися і оберігати жінку, так як вона залежить від нього, ставитися до неї з ніжністю, не ображати і не створювати труднощі. У Корані багато аятів, що показують ставлення до жінки в Ісламі, воно настільки дбайливе і шанобливе, що це важко описати пером. Іслам закликає виправити становище сім'ї і суспільства в цілому, він є надійним притулком від спокус і бід.

Під впливом Корану в ісламі сформувався ідеал жінки. Величезну роль у цьому відіграли й інші релігійні тексти та традиції. За ісламом найперша сфера діяльності жінки – домашнє господарство. З моменту створення Аллахом вона призначена передусім для дому, родини. Така роль вважається в ісламі почесною.

В ісламській системі цінностей сімейне життя - одна з найважливіших областей, якій надається величезне значення і приділяється пильна увага. Шлюб є як священним, так і правовим договором, який встановлює законність, непорушність, взаємну відповідальність у всіх аспектах стосунків чоловіка та жінки. Керівна роль відводиться чоловікові (в силу своєї природи, покладених на нього обов'язків, більшою емоційної та фізичної стійкості). Чоловік повинен утримувати дружину і дітей. Дружина, будучи помічником і другом чоловіка, відповідальна за емоційний і фізичний добробут членів сім'ї.

Незважаючи на те, що мусульманські шлюби дуже міцні, іслам визнає права обох членів подружжя припинити їхні подружні відносини. Іслам надає чоловікові право для здійснення талак (розлучення), більш того, наділяє дружину правом розірвання шлюбу шляхом процедури, що відома за назвою хула.

Хоч би якою була роль жінки, їй необхідні знання. Прагнення до знань – обов'язок кожного мусульманина й мусульманки. Навіть сам Пророк Мухаммад приділяв час навчанню жінок. Освіта має бути обмежена рамками, які не порушували б основної функції жінки. Сучасна жінка мусить бути грамотною, ерудованою, завжди готовою надати допомогу родичам, дітям, чоловікові. Наприклад, Хатіджа, перша дружина Пророка Мухаммада, була набагато старшою за нього.

Ісламська жінка має цивільні права: володіти та розпоряджатися майном і заробітком навіть після одруження, у шлюбі зберегти своє прізвище, ще з часів Пророка вільно висловлювати свої погляди. Мусульманки мають право на забезпечене життя, чоловік не може примушувати їх заробляти гроші. Ніхто не може заборонити жінці працювати, якщо вона цього бажає. Дружина пророка Мухаммада Хатіджа була розумною, багатою, займалася торгівлею. Мухаммад до одруження виконував її доручення, пов'язані з цією справою.

Жінки мають рівні права з чоловіками – на захист життя, честі, майна і гідності. Ці права є непорушними. Прикладом може слугувати мехр. Мехр (махр) – дар чоловіка жінці, на який він бажає одружитися, символ любові та міцності бажання. Цей дар не можуть відібрати ні її мати, ні батько, ні чоловік (тільки за власним бажанням жінка може витратити мехр на сімейні нужди). Сума мехра встановлюється жінкою.

Роль жінки не обмежується лише домашнім господарством. Просто це її природна стихія, сфера докладання своїх вроджених якостей і прояви жіночої сутності. Аллах зробив шлюб виходом або віддушиною. Чоловік і дружина живуть щасливо, в любові та злагоді, далеко від небезпечних спокус, пасток похоті і розпусти. Цим самим Іслам встановив перешкоду для розпусти.

Отже, ми бачимо, що права жінок у сучасних мусульманських країнах дещо відрізняються від звичних нам. Ті права, що для нас є звичними потребують для мусульманок згоди чоловіка. Але жінки, що з кров'ю матері увібрали в себе мусульманську культуру і світосприйняття, тому їм простіше зрозуміти і прийняти те, що для нас досі залишається загадкою.

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ ІНВАЛІДІВ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Майборода А.О., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»

Науковий керівник: Горбачова К.М.

Громадяни з інвалідністю є серед усіх верств населення будь-якого суспільства.

Це люди з такими вадами здоров'я, як ураження опорно- рухового апарату та центральної і периферичної нервової системи, психічними захворюваннями та розумовою відсталістю, ураженнями органів слуху та зору, ураженнями внутрішніх органів, онкологічними захворюваннями.

З кожним роком кількість осіб з особливими потребами постійно зростає, хоча причини і наслідки інвалідності можуть бути різними: зумовленими як неоднаковими соціально-економічними обставинами, так і різним ступенем забезпечення державами добробуту своїх громадян.

Для України проблема соціального захисту інвалідів є особливо значущою у зв'язку зі стійкою тенденцією до зростання частки інвалідів у загальній структурі населення.

Широкий спектр проблем людей з інвалідністю в Україні свідчить про необхідність посиленої і комплексної уваги з боку держави й суспільства. Сучасне життя формує відповідні вимоги до соціального захисту цієї категорії населення.

Практика показує, що значна частина положень соціально-економічної політики щодо інвалідів застаріла і не відповідає потребам сьогодення, а також не узгоджується із загальновизнаними високогуманними міжнародними нормами і стандартами.

Поняття «соціальний захист» стало широко вживаним у нашій країні з приходом ринкових відносин для підкреслення необхідності створення безпечних умов існування громадян, формування системи соціальної безпеки, соціальної захищеності.

В контексті європейської інтеграції України важливим постає питання, що стосується саме соціального захисту інвалідів, як одних із суб'єктів соціально незахищених груп населення.

Важливо відмітити, що саме адаптація законодавства України до законодавства ЄС призведе до зближення із сучасною європейською системою права, що забезпечить розвиток політичної, підприємницької, соціальної, культурної активності громадян України, економічний розвиток держави у рамках ЄС і сприятиме поступовому зростанню добробуту громадян, приведенню його до рівня, що склався у державах - членах ЄС.

Адаптація законодавства України передбачає реформування її правової системи та поступове приведення у відповідність із європейськими стандартами і охоплює приватне, митне, трудове, фінансове, податкове законодавство, законодавство про інтелектуальну власність, охорону праці, охорону життя та здоров'я, навколишнє природне середовище, захист прав споживачів, технічні правила і стандарти, транспорт, а також інші галузі, визначені Угодою про партнерство та співробітництво.

Етапами правової адаптації є імплементація Угоди про партнерство та співробітництво, укладання галузевих угод, приведення чинного законодавства України у відповідність із стандартами ЄС, створення механізму приведення проектів актів законодавства України у відповідність із нормами ЄС.

А тому, вкрай гостро постають питання комплексного соціального захисту інвалідів та інших соціально незахищених груп населення в Україні.

На нашу думку, наведені вище приклади нормативно-правових актів, що стосуються питання соціального захисту інвалідів в Україні, потребують суттєвих змін та доповнень шляхом адаптування їх до норм законодавства Європейського Союзу.

Досвід високо розвинутих країн засвідчив про неефективність пасивної державної політики у сфері соціального захисту громадян з особливими потребами, яка формується на основі компенсаційних витрат – пенсій, грошової допомоги, пільг, компенсацій тощо. Соціальна підтримка інвалідів у провідних країнах Європи за останні 30 років характеризується виділенням значних ресурсів на створення доступного для осіб з обмеженими можливостями середовища для існування, навчання, створення спеціальних і облаштування наявних робочих місць.

Ставлячи за мету наближення національної правової системи до правової системи Європейського Союзу, насамперед необхідно спрямувати розвиток правової реформи таким чином, щоб у її основу було покладено найбільш прогресивне і досконале світове законодавство, яке формувалося протягом тривалого часу і відображає досвід багатьох країн.

Аналіз актуальних проблем соціального захисту інвалідів в Україні засвідчує, що на нинішньому етапі недостатньо здійснено заходів щодо забезпечення повноцінного життя людей з обмеженими можливостями та фізичними вадами, не проведена модернізація існуючої системи соціального захисту інвалідів.

Потребує вдосконалення співпраця держави і громадських організацій інвалідів, зокрема вона має відображатися у законі про державний бюджет, в інших основоположних законах, рішеннях уряду, міністерств, місцевих органів влади. Також важливо сприяти громадським організаціям інвалідів у здійсненні моніторингу реалізації державної політики у сфері забезпечення прав осіб з обмеженими фізичними можливостями.

СПОСОБИ ТА ФОРМИ ЗАХИСТУ ЦИВІЛЬНИХ ПРАВ

Майборода А.О., студ. 2 ст. курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: проф. Ясинок М.М.

Умовою розбудови в Україні правової держави є проведення судово-правової реформи, завданнями якої є створення нового законодавства, становлення та функціонування сильної і незалежної судової влади, удосконалення форм судочинства. На сучасному етапі першочерговими є реформування правової системи, а також інституалізація судової влади та судових процедур.

Конституція України 1996 р. закріпила поділ державної влади на законодавчу, виконавчу та судову і стала основою реформування правової системи, зокрема судової влади. У статті 129 Конституції визначено засади здійснення правосуддя в Україні, головними з яких є: законність, рівність усіх учасників судового процесу перед законом і судом, змагальність сторін, гласність судового процесу, обов'язковість рішень суду та ін.

У контексті зазначених конституційних положень захист цивільних прав являє собою широку, багатопланову та комплексну проблему, яка полягає у створенні нової системи судоустрою, реформуванні судів шляхом люстрації суддів. Метою таких дій є боротьба із корупцією та зловживаннями.

У цивілістичному аспекті центральною проблемою способів захисту цивільних прав, є різні їх поняття, що ускладнює практичне їх правозастосування, оскільки способи захисту цивільних прав визначаються законом України. Так, відповідно до ст. 16 ЦК України ними можуть бути: а) визнання права; б) визнання правочину недійсним; в) припинення дії, яка порушує право; г) відновлення становища, яке існувало до порушення; д) примусове виконання обов'язку в натурі.

При цьому поняття: "спосіб захисту права" відрізняється від поняття: "форма захисту права", оскільки в першому випадку мова йде про матеріальне право і його правозастосування, а в другому це категорія, яка має процесуальний характер.

Таким чином під формою захисту права слід розуміти визначену законом діяльність суду, яка полягає у захисті права на основі встановлення фактичних даних у цивільній справі з застосуванням норм права, визначенні способу захисту права та ухваленні рішення.

Отже форма захисту цивільного права залежить від ряду факторів: а) специфіки прав, які підлягають захисту чи охороні; б) складності чи, навпаки, простоти правовідносин і прав, які належить захищати; в) рівня розвитку демократичних процесів у суспільстві; г) правових традицій.

Чинне цивільне законодавство України передбачає судову, громадську, адміністративну, нотаріальну форми захисту та самозахист цивільних прав і законних інтересів громадян і організацій.

Громадська форма захисту права передбачає розв'язання спору між суб'єктами уповноваженими громадськими організаціями (профспілками, комісіями по трудових спорах тощо). Різновидом громадської форми захисту є третейські суди, які не наділені судовою владою, оскільки не здійснюють правосуддя, а створюються для розгляду і вирішення конкретної справи в цивільних і господарських правовідносинах.

Адміністративна форма захисту права полягає в тому, що у випадках, передбачених законом, Президент України, органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування мають право прийняти рішення про захист та відновлення цивільних прав особи у межах, та на підставах і у спосіб, що встановлені Конституцією України та законом (ст. 17 ЦК України).

Нотаріальна форма захисту цивільних прав передбачає діяльність нотаріусів та інших уповноважених державою осіб відповідно до визначеної законом процедури здійснювати захист і охорону прав та інтересів як фізичних, так і юридичних осіб, яка здійснюється за вимогою правомочних осіб і під державним контролем.

Згідно з цивільним законодавством однією із форм захисту цивільних прав є самозахист. Самозахистом є застосування особою засобів протидії, які не заборонені законом та не суперечать моральним засадам суспільства. Формами самозахисту є необхідна оборона, завдання шкоди у стані крайньої необхідності за умови, що завдана шкода менша, ніж та, яка загрожувала, притримання майна кредитором до виконання зобов'язання.

Отже, проблема способів та процесуальних форм захисту цивільних прав є актуальною на сьогодні, оскільки вона безпосередньо пов'язана з розробленням проектів нових Цивільного та Цивільного процесуального кодексів.

Література:

1. Тимченко Г.П. Проблеми форм захисту цивільних прав та охоронюваних законом інтересів // Вісн. Господарськ. суду України. - 2002. - № 1. - С. 211-214.
2. Цивільний процес України: Підручник; [за загальною ред. д. ю.н., доцента М. М. Ясинка]. – К.: Алерта, 2014. – 744 с

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Макушенко Ю.О., студ. 1 курсу ЮФ, спец. «Правознавство» СНАУ.

Науковий керівник: доц. Запара С.І.

Серед основних причин міграції можна виділити відмінності країн і регіонів в пропозиції та попиті на робочу силу, відмінності в рівнях соціально-економічного розвитку окремих країн і територій, рівнях заробітної плати і доходів, структурне безробіття, поширення глобального капіталізму, міжнародну економічну інтеграцію. Міграція має як механізм саморозвитку так і само підтримки, який включає в себе мережі мігрантів, соціальні інститути, культурний і соціальний капітал, а також історичні, культурні, релігійні та інші зв'язки між країнами і етносами.

Головною причиною трудової міграції з країни можна, безумовно, вважати соціально-економічну, ст. 43 ч. 1 Конституції України передбачено: «кожен має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку він вільно погоджується». Виходячи з чого можна констатувати, що людина виїжджаючи за кордон намагається захистити свої конституційні права.

Стійка тенденція трудової міграції з України призводить до негативних наслідків в економіці України. Виїзд за кордон висококваліфікованої трудової сили, призводить до зниження кількості висококваліфікованих кадрів та має негативний вплив на демографічну ситуацію в країні. З виїздом наших фахівців, Україна втрачає кошти вкладені в їх підготовку, а держава імпортер збагачується за рахунок кожного кваліфікованого трудового мігранта. В Україні, починаючи з 1993 року, простежується стійка тенденція зменшення чисельності населення, це відбувається через те, що мігрують в більшості випадків здорові молоді люди, які потенційно є продовжувачами свого роду.

Законодавство України у сфері міграції включає в себе досить широке коло нормативно-правових актів. Це міжнародні договори України (Конвенція про захист прав людини та основних свобод, Конвенція про статус біженців (укр./рос) та Протокол до неї), закони України "Про свободу пересування та вільний вибір місця проживання в Україні", "Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства", "Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту", "Про імміграцію", "Про основи національної безпеки України", "Про державний кордон України". Незважаючи на такий широкий перелік нормативно-правової бази, ряд питань досі залишається відкритим.

Важливим в розбудові українського законодавства було прийняття Закону України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» в 2012 році але на жаль до цих пір не прийнято Закон України «Про засади державної міграційної політики України» відповідно до Постанови Верховної ради України «Про проекти законів України про основні засади державної міграційної політики України» N 1898-IV від 25 червня 2004 року.

Проаналізуємо деякі положення даного законопроекту. Відповідно до проекту закону «Метою державної міграційної політики є впровадження національних інтересів України у сфері міграції, подолання негативних наслідків і забезпечення ефективного державного управління міграційними процесам, стійкого демографічного та соціально-економічного розвитку країни, зміцнення національної безпеки, запобігання виникненню неконтрольованих міграційних процесів та ліквідація їх наслідків, соціальний та правовий захист громадян України, які перебувають за кордоном, створення умов для безперешкодної реалізації прав, свобод, законних інтересів та виконання обов'язків мігрантами».

У законі будуть розглядатися питання щодо: принципів державної міграційної політики, загальні пріоритети державної міграційної політики, засоби проведення державної міграційної політики, повноваження органів державної влади щодо впровадження державної міграційної політики, завдання державних органів щодо реалізації засад державної міграційної політики, обмеження у сфері міграції, відповідальність за незаконну міграцію.

Важливим є те, що в законі передбачено регулювання міграційних процесів в Україні яке повинно здійснюватися з урахуванням соціально-економічного та демографічного розвитку України, необхідності оптимізації міграційних потоків та запобігання неконтрольованій міграції відповідно до Конституції України, даного Закону та законів України у сфері міграції, інших нормативно-правових актів, а також міжнародних договорів України.

Для підвищення рівня контролю над міграційними процесами, формування державної міграційної політики повинно будуватися на принципах комплексності та системності, протидії нелегальній міграції; забезпеченні соціального захисту тимчасових мігрантів; формуванні ефективного механізму регулювання міграційних процесів.

Вдосконалення міграційної системи та міграційного законодавства є вкрай необхідним для забезпечення національної безпеки держави, захисту прав, свобод і законних інтересів громадян України та іноземних громадян, які легально перебувають як на території України, так і за її межами.

ОСОБЛИВОСТІ КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ПОКАРАННЯ НЕПОВНОЛІТНІХ

Матвієнко В.Ю., студ. 2 ст. курсу ЮФ, спец. «Правознавство»

Науковий керівник: Коробка О. С.

Злочинність неповнолітніх завжди перебувала і перебуває в центрі уваги представників кримінологічної науки. Це зумовлено передусім тим, що скоєння особою в неповнолітньому віці злочину значною мірою визначає її подальший життєвий шлях, оскільки суттєво впливає на формування стереотипу особи, систему її ціннісних орієнтирів.

Минулого року у скоєні злочинів взяли участь майже 27,5 тисячі неповнолітніх, що на 3,1 відсотків більше, ніж у 2013 році. Кількість малолітніх правопорушників зросла у 17 регіонах країни. Із цієї кількості майже дві третини не навчалися і не працювали, кожен третій належить до учнівської молоді. Жакливо те, що підліткова злочинність дедалі набуває більш організованого характеру. Понад 70 відсотків дітей вчиняють злочини у складі груп, у тому числі за участю дорослих. У злочинну та іншу протиправну діяльність втягується все більше підлітків молодшого віку. У структурі злочинів спостерігаються досить небезпечні процеси. Вони переважною більшістю носять корисливий і груповий характер. Збільшується питома вага тяжких злочинних посягань, що донедавна було не характерно для злочинності неповнолітніх. Насильницькі посягання підлітків все частіше носять імпульсивний характер, з елементами жорстокості та цинізму.

Щорічно місцевими судами застосовуються примусові заходи виховного характеру майже до трьох тисяч неповнолітніх, причому значна їх частина – це діти віком від 11 до 14 років, які скоїли суспільно-небезпечні діяння до досягнення віку кримінальної відповідальності. В органах кримінальної міліції у справах неповнолітніх перебуває на обліку понад дві тисячі правопорушників віком до 11 років. Це свідчить про погіршення якісних показників злочинності неповнолітніх, підвищення їх суспільної небезпечності, що обумовлює необхідність пошуку нових підходів щодо протидії суспільному явищу.

Кримінальна відповідальність – це вид юридичної відповідальності, яка полягає в обмеженні прав і свобод особи, яка вчинила злочин, що індивідуалізується в обвинувальному вироку суду і здійснюється спеціальними уповноваженими органами.

У ч. 1 ст. 2 КК України визначається, що єдиною достатньою підставою кримінальної відповідальності є вчинення особою суспільно небезпечного діяння, яке містить склад злочину, передбаченого Кримінальним кодексом України. У доктрині кримінального права загальновизнано поділ складу злочину на чотири елементи: об'єкт, об'єктивну сторону, суб'єкт, суб'єктивну сторону.

Відсутність одного із цих елементів або однієї з обов'язкових ознак цих елементів виключає можливе притягнення особи до кримінальної відповідальності. Безумовно, всі елементи складу є рівними у своєму загально змістовому визначенні.

Але, на нашу думку, все ж основним елементом складу злочину слід визнати суб'єкт. Саме протиправна поведінка фізичної, осудної особи, яка досягла віку кримінальної відповідальності, і є підставою для виникнення кримінально-правових відносин.

Аналіз цієї проблеми може здійснюватися за традиційним і за новими напрямками. Такі дослідження вже з'являються як в кримінально-правовій, так і в суміжних галузях науки.

Нові підходи до вивчення цієї проблеми вимагають окремого наукового аналізу психофізіологічних та інших особливостей неповнолітнього на можливість визнаватися суб'єктом кримінальної відповідальності.

В Україні кількість неповнолітніх віком від 14 до 18 років становить більше ніж 3 млн. осіб. Це майже 16% від загальної кількості населення України. Але, на жаль, певна кількість неповнолітніх вчиняє правопорушення, у зв'язку з чим в країні залишається високим рівень криміналізації у підлітковому середовищі.

Неповнолітній, який вперше вчинив злочин невеликої тяжкості, може бути звільнений судом від кримінальної відповідальності, якщо його виправлення можливе без застосування покарання. У цьому разі суд застосовує до неповнолітнього такі примусові заходи виховного характеру:

- застереження;
- обмеження дозвілля і встановлення особливих вимог до поведінки неповнолітнього;
- передача неповнолітнього під нагляд батьків чи осіб, які їх замінюють, чи під нагляд педагогічного або трудового колективу за його згодою, а також окремих громадян на їхнє прохання;
- покладення на неповнолітнього, який досяг п'ятнадцятирічного віку і має майно, кошти або заробіток, обов'язку відшкодування заподіяних майнових збитків;
- направлення неповнолітнього до спеціальної навчально-виховної установи для дітей і підлітків до його виправлення, але на строк, що не перевищує трьох років. Умови перебування в цих установах неповнолітніх та порядок їх залишення визначаються законом (ст. 105 КК України).

ЮРИДИЧНІ ВИМОГИ ЩОДО ВЧИНЕННЯ НОТАРІАЛЬНИХ ДІЙ ПО ОХОРОНІ СПАДКОВИХ ПРАВ

Міщенко Ю.А, студент 1 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Запара С.І.

Нотаріат в Україні - це система органів і посадових осіб, на які покладено обов'язок посвідчувати права, а також факти, що мають юридичне значення, та вчиняти інші нотаріальні дії, передбачені Законом «Про нотаріат», з метою надання їм юридичної вірогідності. Він покликаний створювати належні умови для ефективної реалізації норм права фізичними та юридичними особами, захищати їхні суб'єктивні права і законні інтереси, надаючи правочинам публічної довіри, а документам більшої доказової сили.

Відповідно до норм ст. 61 Закону України "Про нотаріат" [1] для охорони спадкового майна нотаріуси та посадові особи органів місцевого самоврядування проводять опис майна і передають його на зберігання спадкоємцям або іншим особам. Якщо у складі спадщини є майно, що потребує управління, а також у разі подання позову кредиторами спадкодавця до прийняття спадщини спадкоємцями нотаріус призначає хранителя майна. У місцевості, де немає нотаріуса, посадова особа органу місцевого самоврядування призначає у цих випадках над спадковим майном опікуна. Хранителі, опікуни та інші особи, яким передано на зберігання спадкове майно, попереджаються про відповідальність за розрату або приховування спадкового майна, а також про матеріальну відповідальність за заподіяні збитки [1].

При видачі свідоцтва про право на спадщину на майно, яке підлягає реєстрації, нотаріус зобов'язаний перевірити відсутність заборони або арешту цього майна, як передбачено пп. 4.15 п. 4 глави 10 розділу II Порядку вчинення нотаріальних дій нотаріусами України, затвердженого наказом Міністерства юстиції України від 22.02.2012 р. № 296/5, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 22.02.2012 р. за № 282/20595.

У ч. 1 (ст. 1268 ЦК) щодо прийняття спадщини йдеться про те, що спадкоємець за заповітом чи за законом має право прийняти спадщину, але в діючому законодавстві не зазначається, що така процесуальна дія здійснюється лише особисто, проте якщо за аналогію викладеною вище то на відносини, щодо прийняття спадщини діють норми ЦК України а саме: статей 237, 238, 242, 244 ЦК, а безпосередньо спадкування може здійснюватися через представника виходячи із норм, які регулюють представництво. Проте, слід врахувати, що воля особи яку будуть представляти має бути викладена в однозначній формі юридичного-значимого документа.

Нотаріальні дії в юридичній літературі розглядаються в двох аспектах: по-перше, як динамічне поняття, яке охоплює зміст процедури нотаріальної діяльності, яка виражається в послідовності здійснюваних цілої системи юридичних фактів, і, по-друге як статичне поняття, яке означає результат нотаріального процесу як юридичний факт. Законом України "Про нотаріат" передбачено як обов'язкове нотаріальне посвідчення прав і дій, так і факультативне.

Вчинення нотаріальних дій шляхом накладення та зняття заборони на відчуження відповідного майна, щодо спадкових справ заслуговують особливої уваги. Під вжиттям заходів щодо охорони спадкового майна слід розуміти комплекс організаційно-правових заходів, спрямованих на його збереження, що здійснюються нотаріусом (органом місцевого самоврядування), зберігачем (охоронцем, банком, музеєм тощо), виконавцем заповіту і тривають переважно від моменту проведення опису спадкового майна до прийняття спадщини спадкоємцями[2].

В результаті прийняття Закону України "Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень" нотаріус отримав нові повноваження у сфері державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень та даний Закон визначив нотаріуса як спеціального суб'єкта, на якого покладаються функції державного реєстратора прав на нерухоме майно відповідно до Закону України "Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень" під час вчинення нотаріальних дій з нерухомим майном, об'єктом незавершеного будівництва.

Підсумовуючи вищенаведене можна зробити висновок, що інститут нотаріату, шляхом правомірного і своєчасного здійснення нотаріальних дій, укріплює і надає публічності достовірності цивільно-правовим відносинам. В передбачених чинним цивільним законодавством випадках, нотаріальні дії виступають в якості юридичних фактів цивільного права і мають конструктивне значення для майнових, спадкових та інших цивільно-правових відносин.

Література:

1. Про нотаріат: Закон України від 02.09.1993 р. №3425-XII // Відомості Верховної Ради. – 1993. – №39. – Ст. 383.
2. Філик Н. В. Особливості юридичних вимог щодо вчинення нотаріальних дій по охороні спадкових прав / Н.В. Філик // Юридичний вісник. - № 3(28). - 2013. – С.102-107.

ШЛЯХ УКРАЇНИ ДО МІЖНАРОДНИХ ВЗАЄМВІДНОСИН В ІСТОРИЧНІЙ РЕТРОСПЕКТИВІ

Могиленець С., студ. 2 курсу правового відділення коледжу СНАУ

Науковий керівник: Роговенко О.В.

Україна – пишнокрила красуня сучасного світу, зі своїми духмяними степами, безкраїми полями, ясно-блакитним небом. Багато горя пережили українці століття свого існування, за свою історію, та незламний наш народ, він весь час боровся за своє право на життя, за своє національне визнання.

Початком української держави як самостійного об'єкта міжнародних відносин можна вважати 16 липня 1990 р. – день прийняття «Декларації про державний суверенітет», яка проголосила невід'ємне право українців на самовизначення, територіальну цілісність і неподільність влади.

Наступною визначною датою для нашого народу є 24 серпня 1991р., коли було прийнято «Акт проголошення незалежності України», який припинив існування Української радянської соціалістичної республіки у складі Радянського Союзу та започаткувала нову державу – Україну.

Виходячи з цього документу, 2 липня 1993р. починається повномасштабне входження України до міжнародного співтовариства. Україна поставила за мету створення міцної демократичної республіки, відкритість зовнішньої політики, розбудову відносин з країнами СНД та активну участь в ООН.

Кожна позиція України має свої пріоритети, які становлять турботу про збереження загального миру і рівноправність у співробітництві з країнами ЄС.

Отже, міжнародні відносини – це система взаємовідносин України з іншими країнами світу для забезпечення всенародного миру та розвитку.

Задля вирішення багатьох проблем в царині міжнародних відносин Україна пішла на вагомий крок - відмову від ядерної зброї. Вже на початку свого незалежного існування, відмовившись від успадкованого ядерного потенціалу, цілком закономірно наша республіка вважала, що за такий крок можна було очікувати від міжнародного співтовариства твердих гарантій своєї безпеки і територіальної цілісності.

Важливим фактором на шляху до інтеграції стало здобуття Україною незалежності, яка корінним чином змінила історичний розвиток України. Створена нова політична, економічна та національна бази. Все це змінило суспільне життя, та сприяло прийняттю нової Конституції України. Проголошення на першій сесії Верховної Ради четвертого скликання нової стратегії економічного і соціального розвитку – „Європейського вибору”, сприяло зростанню міжнародного авторитету України, яка нині визнана практично усіма 140 країнами світу.

Наше з вами сьогодення – це період переходу до демократичної, незалежної, правової держави. Одним з важливих пріоритетів зовнішньої політики України є європейський напрям. Дедалі більш динамічними стають стосунки з Німеччиною, яка надала значну допомогу Україні у нелегкий для неї час. Поглиблюються стратегічні відносини з Польщею, яка вже сьогодні є достатньо авторитетною в Європі.

Сьогодні Україна вже має дипломатичні та консульські представництва у 80 країнах на всіх континентах. У Києві діють 61 зарубіжне посольство, 8 представництв міжнародних організацій, 2 почесних консульства. Нещодавно Україна остаточно обрала свій шлях до Європейської інтеграції, Асоціації з ЄС та вступ в НАТО.

Та все ж визнання республіки таки відбулося і Україні відкрилися двері великих перспектив. Маємо впевненість, що в недалекому майбутньому Україна стане справжньою перлиною європейського континенту, надійним гарантом миру і стабільності в Європі.

Таким чином, прийнята Верховною Радою зовнішньополітична концепція України стала основою її зовнішньополітичного курсу, всієї діяльності її владних структур і, перш за все, української дипломатії на міжнародній арені. За час, що минув з моменту проголошення незалежності, наша держава досягла в міжнародних справах значних успіхів, про що свідчить, зокрема, широке міжнародне визнання незалежної України.

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕВРИСТИЧНОЇ ДІАЛОГОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ У МАЛИХ НАВЧАЛЬНИХ ГРУПАХ

Мокренко І.В., студ. 6 курсу ІПП СДПУ ім. А.С. Макаренка, спец. «Дошкільна освіта»
Науковий керівник: доц. Проценко І.І.

Реформування освіти, зокрема вищої педагогічної, може бути реалізовано на основі особистісно-орієнтованого та діалогічного підходів. У зв'язку з цим посилюється необхідність і роль діалогової взаємодії, особливо з упровадженням інноваційної технології евристичного навчання, що в останні роки починає займати пріоритетні позиції в сучасній педагогічній науці та практиці навчання. Освітня діяльність студентів, зокрема, конструювання значущого для них освітнього творчого продукту, можливе лише в евристичній діалоговій взаємодії, коли суб'єкт навчання за допомогою серії пізнавальних запитань спочатку визначає коло незнаного й поступово заповнює його значимими для себе знаннями.

Останнім часом досить активно досліджувалися особливості діалогової взаємодії в освітньому процесі: педагогічні прийоми організації діалогу (Л.Балакіна), підготовка майбутніх вихователів до розвиваючої педагогічної діалогової взаємодії з вихованцями, формування культури діалогу фахівця соціальнокультурної сфери (М.Ускова), педагогічні можливості діалогу в освіті (В.Седов) тощо.

Аналіз педагогічних досліджень свідчить, що проблема діалогового навчання найбільш активно вивчалась у працях таких вітчизняних науковців як А. Алексюк, Л. Бурман, Л.Вовк, І.Глазкова, Т.Довженко, М.Євтух, С. Золотухіна, Л. Кондрашова, В. Лозова, В. Морозов, Г. Троцько, Г. Бірюкова, М. Каган, С Нілова.

Діалог як одна з форм педагогічного спілкування і взаємодії в навчальному процесі привертає до себе увагу науковців та вчителів-практиків тому, що саме у ньому найбільше може розкритися і проявитися рівноправність взаємозалежних суб'єктів. Метод евристичного діалогу в вищому навчальному закладі – вміння студентів самостійно отримувати знання, виявляти бажання до саморозвитку та самоосвіти, співпрацювати з викладачами та одногрупниками, як у малих так, і в великих академічних групах.

Педагогічний зміст евристичного діалогу полягає в тому, що він дозволяє студенту розвивати: вміння приймати власні рішення; здатність планувати свою педагогічну діяльність; здатність самостійно шукати та аналізувати інформацію; навички організації, перетворення, збереження і передачі інформації; вміння опановувати себе в колективі; почуття толерантності до чужої думки; здатність до саморозвитку, самоосвіти та саморегуляції.

Наше дослідження було проведено у студентських навчальних групах дошкільної освіти 2 та 4 курсу Сумського державного педагогічного університету ім. А.С.Макаренка. Результати проведеного дослідження переконують, що близько 75 % викладачів застосовуючи діалогічні методи вважають, що порівняно з традиційними підходами значною мірою, евристичний діалог сприяє засвоєнню нових знань, забезпечує формування пізнавальної мотивації студентів, посилює їхню активність у самостійному оволодінні новими знаннями в подальшому.

На заняттях використовувались різні форми активізації розвитку діалогової взаємодії студентів, але саме ефективними формами ми вважаємо: семінари, проблемні ситуації, вправи та завдання для співпраці та взаємодії в колективі, навчально-педагогічні ігри (ділові ігри, рольові ігри, дидактичні ігри). Результати анкетування з вияву мотивації студентів до діалогової взаємодії.

Досліджуючи організацію евристичної діалогової взаємодії студентів у малих навчальних групах на заняттях з методики лінгводидактики в дошкільних навчальних закладах, ми визначили рівні розвитку евристичної діалогової взаємодії у студентів 2 та 4 курсу дошкільної освіти: репродуктивний, продуктивний, креативний. У дослідженні визначено, що під час діалогу у 80% студентів 4 курсу дошкільної освіти формуються пізнавальні компетенції: аналіз, узагальнення, рефлексія, самооцінка своїх навчальних дій, уміння аналізувати, зберігати та подавати інформацію, що необхідна для розв'язання пізнавальних завдань.

Ми визначили основні методи мотивації до евристичної діалогової взаємодії в малих навчальних групах є: організаційні (залучення студентів до участі в прийнятті рішень); мотивація є перспективою поглиблення знань, умінь і навичок; мотивація збагачує зміст праці; морально-психологічні (розвиток професійної гордості, особистої відповідальності, прагнення до успіху, можливість самореалізації, публічне визнання досягнень, заохочення, орієнтація на досягнення цілей, конструктивна критика, довіри, схвалення).

Застосовуючи різні форми організації діалогової взаємодії, студенти активно співпрацюють на занятті, діалогічна взаємодія учасників навчального процесу у сучасному ВНЗ створює оптимальні психологічні, педагогічні та дидактичні умови для успішної рефлексії студентів в евристичному навчанні. Основним завданням евристичного діалогу у фаховій підготовці вихователів дошкільних навчальних закладів – це навчити студентів переосмислювати та аналізувати навчальний матеріал, виділяти для себе головні пріоритети в навчанні, вихованні, активній співпраці з батьками, дітьми і педагогічним колективом.

КИЄВО – МОГИЛЯНСЬКА АКАДЕМІЯ – ОСЕРЕДОК ОСВІТИ ТА НАУКИ В УКРАЇНІ XVII – XVIII СТ. (ДО 400-РІЧЧЯ ВІД ЗАСНУВАННЯ)

Мяус В. М. студ. 1 курсу ФЕІП, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: Кузьменко Н.М.

Умислив фундувати школи, аби молодіж
в справжній побожності, в звичаях добрих і
в науках вільних навчена була.

Петро Могила

Протягом всієї історії України не було навчального закладу, який би справив більший вплив на розвиток освіти, науки, культури ніж Києво-Могилянська академія. Для українців вона завжди буде національною святинею, не меншою, ніж Падуя чи Болонья для італійців, Оксфорд для англійців, Сорбона для французів, Карловий університет для чехів, Ягеллонський-для поляків.

Києво-Могилянська академія була першим вищим навчальним закладом, що відповідав запитам і потребам духовного життя українського народу в період народно-визвольної боротьби середини XVIII ст., формування національної церкви і держави.

Виникненню Києво-Могилянської Академії передував культурно-національний рух, що в умовах посиленого наступу на соціальні і духовні інтереси українців, який чинився правлячими колами Речі Посполитої. Свідомі громадяни, світські й духовні, інтелігенція і козацтво об'єдналися до справи захисту духовних та національних інтересів України. Найголовнішим завданням вони вважали виховання громадян, гідних своєї історії і відповідальних за майбутнє вітчизни. На початку XVII ст. центром духовного життя стає Київ. Ось чому до Києва потягнулись культурно-освітні діячі з різних земель України, особливо з тих, де польсько-католицький гніт ставав нестерпним. Серед них були письменники, поети, педагоги, перекладачі, вчені, богослови, книговидавці, гравери, художники.

Колегіум веде свою історію з 15 жовтня 1615 року, коли знатна киянка Галшка Гулевичівна відписала свою садибу в Києві, на Подолі, місцевому Братству для заснування монастиря, шпиталю та Київської братської школи для дітей всіх станів. Опіку над заснованою нею школою перебирає на себе Київське братство, світська й духовна інтелігенція. Школа мала підтримку Війська Запорозького ізокрема гетьмана Сагайдачного. Вступ гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного «зі всім войском» до Київського братства значно посилює авторитет братства та позитивно позначається на справах школи.

Влітку 1631 року митрополит Київський і Галицький Петро Могила заснував Києво-Печерській Лаврі школу, яка увійшла в історію під назвою Лаврської або Гімназіума. Потім, з 1 вересня 1632 року об'єднавши Братську Лаврську школи, було створено Києво-Братську колегію (колегіум) на території Братської школи на Подолі. Петро Могила опікувався Колегією до кінця своїх днів. Він побудував в ній систему освіти за зразком єзуїтських навчальних закладів. Велика увага в колегії приділялася вивченню мов, зокрема польській та латини. Станових обмежень для отримання освіти не було. Викладачі та незаможні студенти забезпечувались засобами для життя і навчання, за життя митрополита було збудовано першу бурсу, нове кам'яне приміщення під школу, яка є й сьогодні на території Києво-Могилянської академії (відома під назвою Трапезна або Святодухівська церква). Помираючи, Могила заповідає Колегії великі кошти й найбільшу свою цінність – бібліотеку (2131 книгу), а також інше майно. Згодом Києво-Братська колегія іменувалася Києво-Могилянською на честь свого благодійника та опікуна. Згідно з Гадяцьким трактатом 1668 року між Річчю Посполитою і Гетьманщиною колегії надавався статус Академії вона отримувала рівні права з Ягеллонським університетом. Після входження українських земель у склад Московського царства статус Академії був підтверджений у грамотах російських царів Івана V 1694 року та Петра I 1701 року. За час існування Києво-Могилянської академії, з її стін вийшло багато відомих випускників. До вихованців належали гетьмани Іван Мазепа, Пилип Орлик, Павло Полуботок, Іван Скоропадський та Іван Самойлович, а також багато хто з козацької старшини. Тут навчалися архітектор Іван Григорович-Барський, композитори Артемій Ведель та Максим Березовський, філософ Григорій Сковорода та науковець Михайло Ломоносов. Авторитет та якість освіти в академії також приводили сюди іноземних студентів: росіян і білорусів, волохів, молдаван, сербів, боснійців, чорногорців, болгар, греків та італійців. Вихованці академії часто продовжували освіту в університетах Європи, оскільки, згідно з європейською традицією, викладання провадилось латиною.

У 1763 році Катерина II видала указ про заборону викладання українською мовою в Києво-Могилянській академії. Незважаючи на намагання випускників перетворити академію на сучасний університет, за розпорядженням уряду, указом Синоду від 14 серпня 1817 року Академію було закрито. Натомість у 1819 року в приміщеннях Києво-Могилянської академії була створена Київська духовна академія. Після Жовтневої революції, у 1918 року вона була закрита, а її будівлі передані іншим установам. Нова епоха у діяльності Академії розпочалася 1991 року після оприлюднення розпорядження Голови Верховної Ради України «Про відродження Києво-Могилянської академії», згідно з яким було створено Університет «Києво-Могилянська академія» на її історичній території.

ВИКОРИСТАННЯ ОПЕРАТИВНО-ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ ПРИ РОЗСЛІДУВАННІ КОРИСЛИВИХ ЗЛОЧИНІВ

Налапко Л. О., студ. 5-го курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Курило М.П.

Корисливі злочини пов'язані з незаконним обертанням чужого майна на користь винного. Загальними ознаками, що об'єднують різні злочини цієї групи, є:

- незаконне, безоплатне обертання чужого майна на користь винного;
- корисливий мотив – прагнення;
- спонукання до незаконного збагачення за рахунок чужого майна.

У боротьбі з злочинністю використовується ст.8, яка дозволяє застосовувати оперативно-технічні засоби з метою запобігати злочину чи з'ясування істини під час розслідування. У багатьох випадках тільки завдяки комплексному застосуванню оперативно - технічних засобів була розкрита і припинена злочинна діяльність, тяжкі злочини.

Технічні засоби можливо поділити на 7 основних класів:

- 1) засоби зв'язку
- 2) засоби сигналізації та промислового телебачення
- 3) оперативно-технічні засоби
- 4) засоби розвідки та технічного захисту інформації
- 5) криміналістична техніка
- 6) інформаційні системи
- 7) засоби індивідуального захисту та активної оборони.

Усі оперативно - технічні засоби, у свою чергу, можна класифікувати на декілька груп за їх функціональними призначеннями :

- 1) засоби негласної фотозйомки та відеозапису
- 2) засоби негласного звукозапису
- 3) пошукові прилади
- 4) прилади нічного спостереження.

Здійснення оперативно-технічних заходів вимагають творчого підходу. Від розумної ініціативи, ретельного планування та раціонального використання спецтехніки залежить результативність ОТЗ. При цьому потрібно завжди пам'ятати, що оперативно-технічні заходи відносяться до особливо засекречених методів роботи, тому потрібно суворо дотримуватися заходів конспірації на усіх етапах підготовки.

Оскільки ми живемо сьогодні у споживацькому суспільстві, більша частина злочинів учиняється з корисливих мотивів. Корислива злочинність набула значного поширення та посіла одне з перших місць за кількістю вчинення серед інших суспільно небезпечних діянь у державі. Більшість корисливих злочинів учиняються в умовах неочевидності, а також значна частина вчиняється за участю корумпованих чиновників, посадових осіб і правоохоронних органів. У силу цього, корислива злочинність має латентний характер, не виявляється, не реєструється.

Найбільші причини та мотиви взагалі корисливих злочинів полягають у наступному :

- 1) стан економічної кризи
- 2) рівень абсолютної убогості населення за рівнем доходу
- 3) інфляція
- 4) безробіття
- 5) надмірне оподаткування.

Обставини, які впливають на корисливу злочинність, досить чисельні і різноманітні.

Розслідування корисного злочину-це важливий вид правоохоронної діяльності, у процесі якого здійснюються специфічні завдання, спрямовані на повне й швидке розкриття, та своєчасне притягання до кримінальної відповідальності.

На сучасному етапі ефективна боротьба з злочинністю неможлива без широкого застосування оперативно-технічних засобів.

РЕКЛАМА ЯК ОБ'ЄКТ ЛІНГВІСТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Ніконова Т.Г., студ. 3 курсу ФЕІМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. Шестакова С.О.

Реклама сьогодні є невід'ємною частиною життя сучасного суспільства. Вона стала не тільки частиною економіки, але й частиною масової культури, і як усе творче та цікаве привертає до себе увагу. Інтерес зумовлений і тим, що рекламний текст є однією із найбільш складних в семіотичному плані інформаційно впливових моделей. Отже, абсолютна залученість кожного із нас до сфери рекламного впливу і визначає у підсумку те місце, яке посідає реклама, зокрема й у галузі гуманітарних досліджень.

Різні аспекти рекламних текстів досліджували як українські, так і зарубіжні дослідники, зокрема І.О. Соколова, С.А. Федорець, О.І. Зелінська, Н.Л. Коваленко, Ю.Б. Корнева, О.В. Медведева, І.О.Сазонова, Т.М.Лівшиц та інші. Проте, у сучасному мовознавстві немає єдиного підходу до лінгвістичного аналізу рекламного тексту, до розуміння рекламного тексту як одиниці комунікації.

Метою дослідження є з'ясування особливостей лінгвістичного аналізу рекламного тексту як основної одиниці рекламної комунікації.

У нашій країні поняття «слогану» з'явилося лише в 90-х роках ХХ століття. Воно було запозичене з англomовної рекламної термінології. Але фрази, подібні до слоганів, - за відсутності їх теоретичного визначення - існують здавна. В усній формі вони широко представлені в народній ярмарковій рекламі, у приповідках і примовках торговців різними товарами: «Не викликає сумніву, що гучна і яскрава реклама процвітала на Русі здавна ... Під час ярмарку і народних гулянь мистецтво реклами розквітало в повну силу» [1]. Торговці, пропонуючи свій товар, використовували прості, але досить цікаві та образні фрази (наприклад: «Володимирська, велика, добірна, найхолодніша журавлина»), а також складніші за формою та стилістикою примовки:

Ось так квас - У самий раз!

Баварський з льодом - Дарма грошей не беремо!

Слоган будь-якої компанії, який постійно використовується, - це фірмовий оригінальний девіз. Він дозволяє не тільки підкреслити основні переваги товару, але і сприяє швидкому запам'ятовуванню, а отже, при подальшому використанні виконує не інформативну функцію, а виступає в ролі нагадувача про товар. У створенні слогану існують свої правила та особливості, дотримання яких сприяє кращому його впливу на споживача. [2].

Так, основною вимогою до слогану є його органічне поєднання із загальним фірмовим стилем власника. Тільки в цьому випадку девіз здатний вплинути не тільки на бюджет фірми, а й посприяти формуванню загального іміджу компанії. Чудовим прикладом якісного і продуктивного слогану є девіз компанії з виробництва кормів для домашніх тварин "Віскас". Рекламуючи корм для кішок, вони висунули такий слоган: "Ваша кицька купила б Віскас". Наголос тут робиться на бажанні вихованця, а отже, підкреслюється турбота компанії про даного споживача.

У тому випадку, якщо девіз і образ самої компанії не збігаються, ефективність слогану прирівнюється до нуля

Лінгвістичні напрями в дослідженні реклами досить специфічні, вони реалізуються у двох планах: загальному - на стику психології та лінгвістики з описом особливостей мови реклами; конкретному — лінгвістика самостійних текстів, що характеризуються певними ознаками змісту і зовнішнього оформлення, функціональними ознаками тощо.

Сучасна реклама базується не стільки на інформації про товар, скільки на акценті на майбутньому споживачеві, на показі тих переваг, які покупець одержує, купуючи товар. При цьому увага спрямовується не на власне споживчі якості товару, тому що ці якості нічим не відрізняються від якостей абсолютно аналогічних товарів, вироблених іншими фірмами, а на символічних цінностях, що реалізуються у словах-символах. «Цілком протилежні функції рекламного повідомлення змушують автора тексту вдаватися до нестандартних мовних рішень, таким чином породжуючи нові мовні явища, що вимагають лінгвістичного аналізу та ідентифікації» [2]. Наприклад, саме потреба у створенні дієвого рекламного повідомлення, яке б одночасно інформувало споживача та здійснювало на нього вплив на короткому відрізку тексту стала причиною корекції властивостей відносних прикметників щодо утворення ними ступенів порівняння: «Чумак». *Найпомідорніша томатна паста.*

Таким чином, об'єктом загального мовного аналізу виступає рекламний текст, що належить до текстів масового впливу, які розв'язують комунікативно-прагматичне завдання, спрямоване на забезпечення надійності, тривалості та ефективності процесу комунікації.

Література:

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг: навч. посібник / С.С.Гаркавенко - К.: Лібра, 2004.- 381 с.
2. Коваленко Є. Рекламний текст як основна одиниця рекламної комунікації: особливості лінгвістичного аналізу [Електронний ресурс]/ Є Коваленко. — Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-10688.html>

АДМІНІСТРАТИВНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У СФЕРІ БЕЗПЕКИ ДОРОЖНЬОГО РУХУ

Павліченко С.Ю., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Чернадчук Т.О.

Стрімке збільшення автопарку країни, зростання швидкісних характеристик транспортних засобів та, відповідно, інтенсифікація дорожньо-транспортних потоків актуалізують широкий спектр ризиків і загроз, обумовлених використанням автомобіля як джерела підвищеної небезпеки.

Україна- це країна, яка має вигідну географічно-територіальне розташування. Розташування між двома економічними гігантами (ЄС та Росія), яке повинно дати економічний поштовх для розвитку країни. Для цього повинна бути інфраструктура, яка б відповідала певним стандартам. На при великий жаль, Україна не може похвалитися ні законодавством, ні гарними дорогами.

Відповідно звіту Департаменту ДАІ МВС України на дорогах України за 2014 рік сталося 153205 тисяч дорожньо-транспортних пригод (ДТП), тобто це 420 випадків щодня. Постраждалих на дорогах України за 2014 рік було зафіксовано 26160 випадків, з них 4464 загинуло. Ситуація, яку ми бачимо в наш час на дорогах України, можна порівняти з ситуацією яка існувала на дорогах Європи в 70-80 роках.

Дорожній рух одна з найбільш характерних і невід'ємних частин сучасної цивілізації. Автомобільний транспорт, транспортні коридори та автодороги, мости, тунелі буквально змінили обличчя землі. Вони втілюють в собі міцний прояв науково-технічного прогресу і значною мірою впливають на темпи економічного і соціального розвитку кожної країни і всього людства. Процеси, які пов'язані з дорожнім рухом, за певних умов можуть нести небезпеку для суспільства. Для попередження цієї небезпеки, суспільством вироблено низку заходів убезпечення дорожнього руху, які потребують глибокого наукового осмислення. Безперечно, адміністративна відповідальність є одним з цих засобів.

Питання у сфері безпеки дорожнього руху за останні 10 років зробило крок в перед. За останній час було прийнято доволі багато законодавчих актів, постанов та інших нормативно правових актів, які вдосконалюють питання у сфері безпеки дорожнього руху. Але зупинятися на досягнутому не можна. В цілому можна сказати, що рівень законодавчих актів має посередню якість, та багато нормативно-правових актів дублюють один одного.

За таких умов, питання безпеки дорожнього руху набуває особливої уваги. Не стала винятком і сфера транспортного обслуговування населення, котре на теренах сучасної України відіграє дедалі важливішу роль.

Покращення такої надскладної системи, якою є система дорожнього руху в Україні, може відбуватися лише в режимі постійного вдосконалення, у гармонічній єдності керуючої та керованої підсистем, за попередньо прийнятими, визнаними всіма учасниками дорожнього руху принципами, правилами та процедурами, що також актуалізує значення його адміністративно-правового забезпечення.

Першою ґрунтовною працею, присвяченою відповідній проблематиці, стала книга Є. В. Додіна та А. М. Пилипчука «Кваліфікація адміністративних правопорушень на транспорті та зв'язку». Фактично, в ній вперше було систематизовано інформацію про адміністративні проступки на автомобільному транспорті, про об'єктивні та суб'єктивні ознаки їх складів, про підстави та критерії кваліфікації. На сторінках книги міститься коментований опис гіпотез, диспозицій і санкцій кореспондуючих адміністративно-деліктних норм, що зумовило широку популярність видання серед практиків – багато років поспіль воно залишалося єдиним практичним посібником для уповноважених суб'єктів юрисдикції.

Адміністративна відповідальність є важливим інструментом державного управління в сфері безпеки дорожнього руху. Зрозуміло, що адміністративна відповідальність у сфері безпеки дорожнього руху є невід'ємним елементом інституту адміністративної відповідальності.

Фактичною підставою для настання адміністративної відповідальності сьогодні є лише вчинення особою адміністративного проступку як особливого виду правопорушення, відповідальність за яке, як правило, передбачено Кодексом про адміністративні проступки.

Варто погодитись з точкою зору вчених, що інститут адміністративної відповідальності в українському законодавстві та правовій науці залишається в своїй основі незмінним від попередньої держави. Він залишається «останнім бастіоном» в українському адміністративному праві, щодо змін якого відсутні концептуальні підходи. Це виглядає дивним з огляду на значні прогресивні кроки представників вітчизняної адміністративно-правової науки, спрямовані на європеїзацію адміністративного права, зокрема за рахунок відродження окремих традицій дореволюційного російського адміністративного права, яке формувалося саме в загальноєвропейському

Отже, адміністративна відповідальність є важливим інструментом державного управління, і майже неможливо виділити сферу, де б вона не застосовувалася. Проте існує багато проблем, які потребують свого якнайскорішого вирішення. До таких можна віднести проблему реального забезпечення прав осіб, які притягуються до адміністративної відповідальності, проблеми ефективності заходів адміністративної відповідальності та забезпечення виконання адміністративних стягнень і багато інших.

ПРАВОВА ОЦІНКА УКРАЇНСЬКО – МОСКОВСЬКОГО ДОГОВОРУ 1654 Р.

Палій І.Ю., студ. 1 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»

Науковий керівник: доц. Рожкова Л.І.

Переяславський договір 1654 р. започаткував нову добу у відносинах між Україною та Московською державою. Оцінка цього акту з точки зору міжнародного права є предметом тривалих дискусій.

На початку березня 1654 р. козацька делегація привезла до Москви проект договору, що складався з 23 пунктів, але вже 21 березня було розроблено новий проект договору, що містив лише 11 пунктів і в такому вигляді був підписаний.

Українсько-московський договір був підписаний 27 березня 1654 р., тому його ще називають «Березневими статтями Б. Хмельницького». За умовами договору:

Україна потрапила під протекторат Московської держави;

- козацький реєстр не повинен бути більшим, ніж 60000 осіб;

- гетьман мав право проводити зовнішню політику, але обов'язково повідомляти царя про всі контакти з іншими державами. Крім того, будь-які політичні відносини з Річчю Посполитою чи Туреччиною суворо заборонялись;

- вразі смерті гетьмана, козацька старшина мала право обрати нового, але про це мали негайно сповістити царя;

- вразі війни гетьман був зобов'язаний надати свої війська для підтримки Московської держави;

- в Києві мала перебувати московська залога на чолі з воєводою;

- всі податки з населення збирались в державну скарбницю, але частина обов'язково передавалася в Москву.

Існує багато наукових оцінок Українсько-московського договору. Ситуація ускладнена ще й тим, що не зберігся оригінал «Березневих статей». До нашого часу збереглися лише російські переклади, які можуть не збігатися з оригіналом, але з перекладів також можна зробити й певні висновки. На думку українського історика і юриста А. Яковлева, договір гарантував повну автономію України та усував будь-яке втручання у внутрішні справи з боку московського царя. Йшлося про поширений в ті часи протекторат правителя сильнішої держави над слабшою. Подібну думку висловлював і М. Грушевський, який вважав угоду формою васальної залежності, за якою сильніша держава погоджувалась захищати слабшу, при цьому не втручаючись в її внутрішні справи. Існують також інші інтерпретації. Зокрема, у ХІХ ст. виникла концепція неповної інкорпорації Московією козацької держави у вигляді автономії. Такого ж трактування дотримувалася й радянська історіографія.

Історик В. Сергієвич висловив припущення, що угода являла собою персональну унію між Україною і Московією, за якою держави мали спільного монарха, але окремі уряди. Інший дослідник В. Липинський вважав, що Українсько-московська угода – це лише тимчасовий військовий союз, що був вигідний обом державам. В історичній та правовій літературі можна натрапити на спроби визначити поєднання Московії та козацької держави як конфедерацію, але ця думка є неправомірною, оскільки конфедерація передбачає рівне партнерство країн, тим часом як правитель України – гетьман Б. Хмельницький – визнавав себе підданим царя.

Порівнявши ці точки зору, можна зрозуміти наскільки різним може бути бачення одного і того ж договору науковцями. Оскільки оригінал тексту договору не зберігся, то можна лише здогадуватися про його справжній зміст.

Українсько-московський договір 1654 р. мав велике значення в подальшому розвитку української історії. Адже, завдяки цьому договору зменшився тиск на народ України з боку Речі Посполитої, але з іншого боку, московський цар згодом і сам почав обмежувати автономію України, що з часом призвело до повного занепаду Української держави.

Для Богдана Хмельницького договір 1654р. був звичайною угодою про військову допомогу в боротьбі проти Польщі. Крім того, Україна намагалась цим договором юридично закріпити свої права і вольності і не допустити їх порушень і обмежень царизмом в майбутньому.

Самостійність України визнавалась і на міжнародній арені. Навіть Польща у своїх дипломатичних стосунках трактувала Україну як самостійну державу. Україна мала дипломатичні зносини із Швецією, Пруссією, Австрією, Молдавією, Угорщиною, Венецією. Чужоземні правителі трактували Україну як окрему від Москви державу, а гетьмана як самостійного государя. Договір не стояв на перешкоді їхніх дипломатичних зносин з Україною на найвищому державному рівні. Спочатку і Москва ставилась до України як до вільної держави. Зносини Московської держави з Україною здійснювалися через Посольський приказ, що фактично був міністерством закордонних справ. Україну відокремлювали від Москви державний кордон і митниці. Але Московська держава за своєю природою була унітарною, абсолютистською, кріпосницькою, для неї Українська держава з її республіканським ладом і сильними демократичними елементами була своєрідним викликом. Отже, рано чи пізно царизм мав почати наступ на автономію України.

КОНСТИТУЦІЙНІ ГАРАНТІЇ ПРАВ ГРОМАДЯН НА ЖИТЛО

Петрова Н.О., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Ладика Ю.В.

Житло є одним з основних засобів існування людини, важливим соціальним благом, наявність якого та високий ступінь його захисту є значним елементом життєдіяльності людини, індикатором нормального розвитку суспільства, достатнього життєвого рівня населення держави.

Право громадян на житло зафіксоване в Конституції України і являє собою гарантовану можливість громадянина задовольняти потребу в житлі одним із шляхів, визначених законом. Зокрема, згідно зі ст. 47 Конституції, «кожен має право на житло. Держава створює умови, за яких кожний громадянин матиме змогу побудувати житло, придбати його у власність або взяти в оренду». Тобто, право на житло є гарантованим і стабільним. Реалізувати право на житло громадяни можуть зазначеними у даній статті способами. Зокрема, кожний громадянин матиме можливість побудувати житло, придбати його у власність або взяти в оренду, а громадяни, які потребують соціального захисту, повинні забезпечуватись житлом безоплатно або за доступну для них плату.

Слід відмітити, що держава залишає за собою обов'язок задовольняти житлові потреби громадян безоплатно або за доступну для них плату тільки стосовно соціально незахищених категорій. Це спричинено сучасними ринковими умовами, коли держава гарантує таке право лише найбільш вразливим категоріям громадян, даючи можливість громадянам реалізувати право на житло іншими способами, відповідно до законодавства.

Гарантуючи право на житло, на наш погляд, держава не повинна обмежуватися лише наданням гарантії права на житло, що зводиться лише до можливості отримання житлової площі (жилого приміщення) – місця, де особа матиме можливість постійно мешкати із забезпеченням достатньо комфортних умов проживання, а й повинна забезпечувати високий ступінь захисту житла, здійснюючи конституційний обов'язок захисту права власності.

В умовах ринкових відносин право власності у житловій сфері набуває великого значення. Власник жилого приміщення вправі здійснювати володіння, користування та розпорядження ним на свій розсуд (у межах закону) відповідно до його призначення (проживати, здавати іншим громадянам в найм, відчужити тощо). Дане право знайшло відображення у ст.41 Конституції України. У ній йдеться про те, що кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю. Право приватної власності набувається у порядку, визначеному законом, і є непорушним. Ніхто не може бути протиправно позбавлений права власності. Під таким позбавленням розуміється примусове припинення права власності на конкретне майно (наприклад, на жилий будинок, квартиру, інше жиле приміщення, що належить громадянину на праві приватної власності).

Слід зазначити, що ст.47 Конституції України також передбачає, що ніхто не може бути примусово позбавлений житла інакше як на підставі закону за рішенням суду. Дане положення спрямоване, насамперед, на захист права приватної власності громадян. За змістом цієї статті не допускається примусове припинення права власності на житло (будинок, квартиру, інше жиле приміщення). Очікується, що і в новому Житловому Кодексі, який потребує прийняття, буде приділена значна увага захисту права власності на житло, що є властивим для всіх цивілізованих країн з високим соціальним та економічним розвитком.

Важливе значення для реалізації права на житло відіграє передбачена у ст. 30 Конституції України гарантія недоторканності житла. За нею проникнення до житла чи до іншого володіння особи, проведення у них огляду або обшуку інакше як за вмотивованим рішенням суду не допускається. З цього правила законодавець передбачає винятки, пов'язані з невідкладними випадками (врятування життя людей та майна, безпосереднє переслідування осіб, які підозрюються у вчиненні злочину). Можливий також інший, встановлений законом, порядок проникнення до житла чи до іншого володіння особи, проведення у них огляду і обшуку.

Право громадян на житло забезпечується, у першу чергу, конституційними гарантіями, а також сприянням з боку держави та органів місцевого самоврядування шляхом здійснення низки заходів для його реалізації. Такого виду гарантії закріплені в Концепції державної житлової політики, що схвалена постановою Верховної Ради України від 30 червня 1995 р. № 254/95-ВР, яка визначила основні напрями реалізації права громадян України на житло, зокрема, такі як: сприяння молодіжному житловому будівництву, бюджетне фінансування житлового будівництва, допомога житлово-будівельним кооперативам та індивідуальним забудовникам, надання громадянам жилого приміщення у гуртожитках та службових жилих приміщеннях, забезпечення житлом за рахунок держави у межах встановленої норми соціально незахищених громадян.

Окремим проблемним питанням, яке потребує дослідження, є забезпечення житлом громадян, які потребують соціального захисту в Україні та шляхи реалізації цього права.

ГЛОБАЛЬНЕ ІНФОРМАЦІЙНЕ СУСПІЛЬСТВО: ПОНЯТТЯ, ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ

Плоткіна Ю.Є., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Чернадчук Т.О.

У другій половині XX ст.. розпочалися глобальні процеси трансформації суспільства, а саме: перехід від індустріальної до інформаційної (постіндустріальної) фази організації системи суспільних відносин. Основою функціонування суспільства стала розгалужена інформаційна структура, сформована за принципами виробництва, обробки, збереження, трансформації та використання інформації.

Науковці визначають глобальне «інформаційне суспільство» як спільноту, в якій основним предметом праці для більшої або значної частини людей є інформація та знання, а знаряддям праці – інформаційні технології. Існують різні наукові підходи щодо трактування сутності цього надскладного соціально-культурного явища й феномену, а саме: цивілізаційний, аксіомний, антропологічно-комунікаційний, сцієнтологічний, технологічний, соціально-комунікаційний. Комплекс даних підходів дають можливість всебічно розглянути це надскладне явище. Незважаючи на те, що інформаційна сфера стає важливим чинником становлення та розвитку сучасного суспільства, у науковому дискурсі відсутній єдиний імператив трактування цього поняття.

Доречно зауважити, що головними складовими інформаційного суспільства в умовах глобалізації визначають людину, інформацію, інформаційні ресурси та інформаційно-комунікаційні технології.

Інформаційні загрози становлять небезпеку для індивіда, суспільства та держави. Загрози інформаційній безпеці в інформаційному суспільстві можна трактувати, як сукупність внутрішніх та зовнішніх умов, які можуть нанести шкоду інтересам особистості та суспільства через небажані інформаційні атаки на відповідні об'єкти інформаційної інфраструктури держави.

Різні науковців висувають безліч своїх пропозицій, щодо класифікації загроз. Ось наприклад, В. Ліпкан пропонує класифікувати загрози інформаційній безпеці відповідно до загальної класифікації загроз національній безпеці:

- за джерелами походження: природного походження, техногенного походження, антропогенного походження;

- за ступенем гіпотетичної шкоди: загроза та небезпека;
- за повторюваністю вчинення: повторювані та продовжувані;
- за сферами походження: екзогенні та ендегенні;
- за ймовірністю реалізації: вірогідні, неможливі, випадкові;
- за структурою впливу: системні, структурні та елементні;
- за характером реалізації: реальні, потенційні, здійснені, уявні;
- за ставленням до них: об'єктивні та суб'єктивні;
- за об'єктом впливу - особа; суспільство; держава

Схожі погляди на перелік загроз інформаційній безпеці висловлює А. Логінов у власному дисертаційному дослідженні. У своїх працях Б. Кузьменко та О. Чайковська запропонували класифікацію загроз, яка ґрунтується на визначення властивостей інформації:

- загрози порушення конфіденційності інформації, в результаті реалізації яких інформація стає доступною суб'єкту, що не володіє повноваженнями для ознайомлення з нею;
- загрози порушення цілісності інформації, до яких відноситься будь-яке зловмисне спотворення інформації, оброблюваної з використанням автоматизованих систем;
- загрози порушення доступності інформації, що виникають в тих випадках, коли доступ до деякого ресурсу автоматизованих систем для легальних користувачів блокується.

Отже, проведений аналіз дозволяє виділити наступні види загроз інформаційній безпеці :

- загрози впливу не якісної інформації (недостовірної, фальшивої, дезінформації) на особистість, суспільство, державу;

- загрози несанкціонованого і неправомірного впливу сторонніх осіб на інформацію і інформаційні ресурси (на виробництво інформації, інформаційні ресурси, на системи їхнього формування і використання);

- збої в роботі обладнання (може виникнути при блокуванні доступу до одного або декількох ресурсів інформаційної системи);

- загрози інформаційним правам і свободам особистості (праву на виробництво, розповсюдження, пошук, одержання, передавання і використання інформації; праву на інтелектуальну власність на інформацію і речову власність на документовану інформацію; праву на особисту таємницю; праву на захист честі і достоїнства і т.ін..)

Насамкінець можна зауважити, що формування глобального інформаційного суспільства створює об'єктивні умови для розбудови глобальної держави та глобального громадянського суспільства, які дедалі більше впливають на розвиток держав-націй, національних моделей громадянського суспільства та національних моделей соціальної комунікації.

ГОСПОДАРСЬКІ ВІДНОСИНИ: ПОНЯТТЯ, ВИДИ, ВІДМЕЖУВАННЯ ВІД СУМІЖНИХ ВИДІВ.

Плоткіна Ю.Є., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Котвяковський Ю.О.

Сфера господарювання є надзвичайно складною з огляду на різноманітність відносин, що складаються між її суб'єктами та іншими учасниками господарського життя.

Доктринальне поняття правовідносин можна визначити як виникнення на підставі норм права індивідуалізованого суспільного зв'язку між особами, який характеризується наявністю суб'єктивних юридичних прав та обов'язків і підтримується (гарантується) примусовою силою держави. Тобто господарські правовідносини — це врегульовані нормами права суспільні відносини, котрі виникають у сфері господарювання щодо організації та безпосереднього здійснення господарської діяльності, характеризуються особливим суб'єктним складом, поєднанням організаційних і майнових елементів, значним ступенем регулювання як з боку держави, так і суб'єктів цих відносин.

У Господарському кодексі України знаходимо більш лаконічне визначення, оскільки йдеться про предмет правового регулювання цього кодексу. Згідно з ч. 1 ст. 1 ГК господарськими визнаються відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання.

Різнорозмірність господарських відносин зумовлює необхідність їх класифікації (поділу на види за різними критеріями) з різних міркувань: нормотворчості (врахування в процесі правового регулювання специфіки певних видів господарських відносин), з навчальною метою (вивчення характерних ознак певних видів господарських відносин та пов'язаних з цим особливостей їх правового регулювання), для наукових цілей (дослідження певних видів господарських відносин, віднайдення найбільш оптимальних шляхів їх правового регулювання та подання відповідних рекомендацій законодавцеві та практичним працівникам).

Розрізняють доктринальну та легальну класифікації господарських правовідносин, що здійснюються за різними ознаками. Відповідно до ч. 4 ст. 3 ГК України господарські відносини можуть бути: господарсько-виробничими у що визначаються як майнові та інші відносини, що виникають між суб'єктами господарювання в процесі здійснення господарської діяльності; організаційно-господарськими, які складаються між суб'єктами господарювання та суб'єктами організаційно-господарських повноважень у процесі управління господарською діяльністю; внутрішньогосподарськими, що складаються між структурними підрозділами суб'єкта господарювання.

Крім того, наука господарського права розрізняє: міжгосподарські та зовнішньогосподарські відносини (виникають між суб'єктами господарювання).

За становищем щодо один одного розрізняють: горизонтальні відносини (учасники відносин рівноправні); вертикальні (один із учасників - орган господарського керівництва, у т. ч. власник майна). За галузями економіки і сферами управління, у яких вони виникають: промисловості, галузі транспорту, капітального будівництва тощо. За критерієм сфери економіки, в якій виникають господарські правовідносини: державна, комунальна, приватна, а також окремі специфічні види господарських відносин, що виникають у кожному секторі економіки.

Відмежування господарського права від суміжних галузей здійснюється за предметними ознаками, тобто в порівнянні його предмета правового регулювання з предметами, властивими кожній окремій галузі права.

Від адміністративного права господарське право вирізняється тим, що до предмету адміністративного права віднесена виконавчо-розпорядча діяльність адміністрації, тобто відносини у сфері влади і підпорядкування.

Від трудового права господарське право вирізняється тим, що не впливає на відносини окремих осіб, найнятих на роботу і підкоряються в силу цього правилами внутрішнього трудового розпорядку, встановленого режиму роботи та інших відносин найму, а на підприємницькі відносини підприємств та їх підрозділів у цілому як господарських утворень. Наявність організаційно-майнового відокремлення, господарського договору є ознакою господарських відносин, що дозволяють відмежувати їх від трудових відносин.

Від фінансового права господарське право вирізняється тим, що предметом фінансового права є бюджетні відносини. Тоді як регулювання джерел доходів підприємств і їх використання у відтворювальному кругообігу становить предмет господарського права.

Таким чином, розмежування господарських відносин з іншими правовідносинами здійснюється завдяки аналізу предмета регулювання відповідної галузі права.

ПАТРОНАТ НАД ДІТЬМИ

Плоткіна Ю.Є., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Гресь Н.М.

Сучасний стан життя зберігає не тільки необхідність в існуванні вже апробованих практикою форм влаштування дітей, позбавлених батьківського піклування, - усиновлення, опіки та піклування, дитячих будинків сімейного типу, прийомних сімей тощо, а потребує розширення кола таких форм, що на сьогодні і знайшло своє закріплення в інституті патронату над дітьми. Патронатна форма виховання дітей є особливо актуальною, оскільки багато дітей із зони АТО опинилися у скрутних життєвих обставинах. Непоодинокі ситуації коли у дитини є батьки, але вони зараз у зоні конфлікту, чи на фронті, і є необхідність тимчасово передати дитину на виховання і утримання в іншу сім'ю.

Патронат - альтернативна форма влаштування дитини, яка є сиротою або з інших причин позбавлена батьківського піклування, в сім'ю іншої особи (патронатного вихователя) з метою сімейного виховання. В основі виникнення патронату над дітьми лежить фактичний склад, до якого входять: визнання дитини сиротою або такою, яка з інших причин позбавлена батьківського піклування, договір про патронат та передача дитини у сім'ю патронатного вихователя.

Патронат як форма влаштування на виховання дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, був предметом дослідження деяких вчених-науковців (Л. М. Зілковської, Л. Міхєєвої, С. Я. Фурси та ін.), але залишається актуальним, адже, розглядаючи патронат, можна помітити, що не всі питання врегульовані в Сімейному кодексі України. А саме: поняття патронату, зміст і форма договору про патронат, вимоги до особи патронатного вихователя, з бюджету якого рівня здійснюється плата патронатному вихователю та ін. Це призводить до того, що на практиці виникає багато труднощів щодо застосування цього інституту.

Слід зазначити, що глава 20 Сімейного кодексу України не містить визначення патронату. Статті 252-256 Сімейного кодексу присвячені договору про патронат. За договором про патронат орган опіки та піклування передає дитину, яка є сиротою або з інших причин позбавлена батьківського піклування, на виховання у сім'ю іншої особи (патронатного вихователя) до досягнення дитиною повноліття, за плату. Аналізуючи поняття цього договору, слід дійти висновку, що цей договір нерозривно пов'язаний з конкретними особами (певною дитиною, патронатним вихователем) і має особистий характер. Предмет договору - прийняття у сім'ю дитини, позбавленої батьківського піклування, для забезпечення її належним сімейним вихованням. Це - відплатний договір. За виховання дитини за домовленістю з органом опіки і піклування патронатному вихователю призначається платня, щомісячний розмір якої залежить від цілого ряду обставин, а саме віку дитини, стану її здоров'я тощо.

За договором про патронат, патронатний вихователь отримує плату за надані послуги. Якщо проаналізувати даний договір, то можна дійти висновку, що патронатний вихователь бере на себе обов'язок по вихованню, який частково включає навчання дитини-сироти або дитини, позбавленої батьківського піклування, створення належних житлово-побутових та інших умов для розвитку та соціалізації цієї дитини. Договір про патронат є строковим, він діє, за загальним правилом, до досягнення дитиною повноліття (18 років). На відміну від такої форми влаштування дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, як прийомна сім'я, договір про патронат автоматично не продовжується у разі, якщо дитина навчається у навчальному закладі 1-4 рівня акредитації до досягнення нею 23 років або завершення навчання.

Основні обов'язки патронатного вихователя - виховувати дитину у своїй сім'ї, забезпечити її житлом, одягом, харчуванням, створити дитині умови для навчання, фізичного і духовного розвитку, захищати права та інтереси дитини. На відміну від опікуна, патронатний вихователь виконує свої обов'язки платно. В договорі про патронат доцільно було б оговорити обов'язок патронатного вихователя забезпечити догляд за дитиною і лікування, систематичне відвідування лікарів-спеціалістів згідно з медичним рекомендаціями і станом здоров'я дитини.

Зазвичай патронат припиняється з припиненням строку його дії, тобто досягненням дитиною повноліття. Між тим, відносини, що існують між патронатним вихователем і дитиною, можуть бути припинені достроково у наступних випадках:

- смерті патронатного вихователя або смерті дитини.
- появи батьків дитини і передачі їм дитини;
- відмови від договору патронатного вихователя або дитини, яка досягла чотирнадцяти років.
- згоди сторін;
- за позовом органу опіки та піклування на підставі рішення суду у разі невиконання вихователем своїх обов'язків.

Договір про патронат може бути розірваний за взаємною згодою сторін або за рішенням суду у разі невиконання вихователем своїх обов'язків або якщо між ним та дитиною склалися стосунки, які перешкоджають виконанню обов'язків за договором.

КОНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВИЙ СТАТУС ПАРЛАМЕНТСЬКОЇ ОПОЗИЦІЇ В УКРАЇНІ

Притико Д.О., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Роговенко О. В.

Сьогодні існування опозиції є необхідною рисою та умовою політичного устрою демократичної країни. Політична опозиція являється ефективним засобом цивілізованого розв'язання суперечностей між інтересами різних соціальних груп, невід'ємною складовою механізму стримувань і противаг у структурі владних відносин. В українському парламенті політична опозиція, представлена окремими політичними партіями, які пропонують альтернативний владі курс розвитку держави. Проте виникає ряд запитань, яким чином, окремі політичні партії стали опозиційними, і на що здатна політична опозиція, а також, які механізми впливу на прийняття рішень владною більшістю використовує українська опозиція, не маючи закону про опозицію, чи іншого окремого документу, який би регулював питання пов'язані з цією проблемою.

На думку У. Кірієнко «політична опозиція – це сукупність політичних сил, які протиставляють себе владі і беруть на себе функцію опонувати, критикувати, заперечувати існуючий політичний режим»

У політичній теорії опозиція визначається як політичні рухи, які відстоюють альтернативні щодо правлячої політичної сили ідейні й політичні принципи та моделі розвитку. У загальному розумінні під опозицією визначають протесну поведінку будь-якого суб'єкта політичної системи (соціологічний підхід) або конкретні політико-правові форми – політичні партії та парламентські фракції (інституційний підхід). Опозицію можна розглядати як певну сукупність відносин або як інституційно оформлений суб'єкт політичного життя і визначити її політичною силою, що домагається корекції курсу влади.

Крім того, прийнято розрізняти два змісти поняття «політична опозиція» – широкий і вузький. У широкому змісті під політичною опозицією розуміються практично всі прямі й непрямі прояви суспільного інакомислення й невдоволення існуючим режимом, у вузькому змісті – політичний інститут, сукупність відсторонених від влади політичних партій, суспільно-політичних організацій і рухів.

У загальному сприйнятті опозиційність визначається як неприйняття політичного курсу, що проводиться діючою владою. У теорії існує кілька підходів до визначення такого явища, як опозиція. Загальновизнаним є інституціональний підхід: опозицією є парламентські фракції або політичні партії, які не згодні з політикою більшості. За цим підходом можна визначити, що опозиція, таким чином, може бути різною. Вона може бути представлена в парламенті й бути парламентською опозицією, а може і не бути представлена в парламенті, і тоді вона буде політичною опозицією. Власне, тип опозиції впливає з того положення в політичному полі, яке вона займає. Тим не менше, не залежно від того, чи є опозиція парламентською чи суто політичною, вона потребує чіткого правового врегулювання своєї діяльності.

З правової точки зору опозиція розглядається як організована політична сила, яка контролює і піддає критиці дії влади, пропонує альтернативний політичний курс, а також може мати на меті завоювання влади і зміну політичного режиму. Залежно від суб'єкта опозиції виділяють парламентську опозицію (яка представлена політичними партіями у парламенті та їх фракціями) і політичну опозицію (яка може перебувати і поза парламентом).

В умовах активного законодавчого закріплення здобутків демократичного розвитку політичної системи, які мають місце після проголошення незалежності України (зокрема, політичного плюралізму, багатопартійності тощо), набуває особливої гостроти питання законодавчого забезпечення діяльності парламентської опозиції як невід'ємного елементу такого розвитку.

Зважаючи на тривалий період повного заперечення існування парламентської опозиції як на законодавчому рівні та ті, що стосуються правового статусу парламентської опозиції, є практично нерозробленими у сучасній теорії конституційного права України. Це призводить до складностей регулювання правового статусу парламентської опозиції в Україні.

Натомість у багатьох зарубіжних країнах, які характеризуються як демократичні або як такі, що мають на меті ними стати, в якості невід'ємної умови вказаної характеристики виступає законодавче закріплення правового статусу парламентської опозиції або, принаймні, гарантій її функціонування. Досвід функціонування у цих країнах парламентської опозиції, законодавче закріплення її правового статусу потребує вивчення та осмислення Україною з урахуванням сучасних особливостей розвитку політичної системи нашого суспільства та особливостей історичного розвитку правової системи Української держави.

Отже, парламентська опозиція є складовою політичної опозиції. Щодо співвідношення парламентської та позапарламентської опозиції як складових опозиції політичної, слід зазначити наступне. У роботі «Мала енциклопедія конституційного права» наголошено, що опозиційну діяльність можна поділити на два види: парламентську та позапарламентську. При цьому, у даному виданні зазначено, що у реальному політичному житті і поза ним ця діяльність здійснюється одними й тими ж політичними силами.

ЩОДО ВИБОРІВ ДО ОРГАНІВ МІСЦЕВОЇ ВЛАДИ (НОВЕЛИ ЗАКОНОДАВСТВА)

Роговенко О.В., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: проф. Арістова І.В.

Місцеве самоврядування в Україні - це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади - жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста - самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України [2].

Організація і порядок проведення виборів депутатів Верховної Ради Автономної Республіки Крим, обласних, районних, міських, районних у містах, сільських, селищних рад, сільських, селищних, міських голів та старост регулюються Конституцією України та іншими законами України, а також прийнятими відповідно до них іншими актами законодавства.

Громадяни України реалізують своє право на участь у місцевому самоврядуванні за належністю до відповідних територіальних громад.

14 липня 2015 року був прийнятий новий Закон України "Про місцеві вибори" №595-VIII, який визначає основні засади, організацію і порядок проведення виборів депутатів Верховної Ради Автономної Республіки Крим, обласних, районних, міських, районних у містах, сільських, селищних рад, сільських, селищних, міських голів та старост.

Найголовнішими нововведеннями закону є

1) вибори депутатів сільських, селищних рад проводяться за мажоритарною системою відносної більшості в одномандатних виборчих округах, на які поділяється територія відповідно села, селища, територія утвореної відповідно до Закону України "Про добровільне об'єднання територіальних громад" об'єднаної сільської, селищної територіальної громади;

2) вибори депутатів Верховної Ради Автономної Республіки Крим, обласних, районних, міських, районних у містах рад проводяться за пропорційною виборчою системою в багатомандатному виборчому окрузі за виборчими списками місцевих організацій політичних партій з закріпленням кандидатів в територіальних виборчих округах;

3) вибори міського (міст, кількість виборців у яких дорівнює або є більшою ніж 90 тисяч) голови проводяться за мажоритарною системою абсолютної більшості в єдиному одномандатному виборчому окрузі;

4) вибори сільського, селищного, міського (міст, кількість виборців у яких є меншою ніж 90 тисяч) голови проводяться за мажоритарною системою відносної більшості в єдиному одномандатному виборчому окрузі, до якого входить територія відповідного села (кількох сіл, жителів яких добровільно об'єдналися у сільську громаду), селища, територія об'єднаної сільської, селищної громади, територія міста;

5) виборчий бар'єр для політичних партій становить 5%;

6) у місцевих виборах не зможуть брати участь блоки;

7) зменшено кількість депутатів у рада: загальний склад місцевої ради співвідносно до чисельності виборців, мінімальна кількість депутатів ради - 12 при чисельності виборців до 1 тисячі, максимальна - 120 депутатів при чисельності виборців понад 2 млн [1].

Вперше до Закону введено європейську норму — де передбачається гендерна квота серед учасників виборів – не менше від 30% представників однієї статі.

Також у законі про місцеві вибори збільшено строк формування складу територіальних виборчих комісій з трьох до п'яти днів та удосконалено процедуру створення одномандатних територіальних виборчих округів. Зокрема конкретизовано кількість ОВК, їх термін утворення також збільшено до 5 днів.

У перехідних положеннях Закону встановлено, що чергові місцеві вибори не відбудуться в Автономній Республіці Крим та на території Донецької і Луганської областей, у зв'язку із здійсненням Російською Федерацією тимчасової окупації і збройної агресії проти України та неможливості забезпечення дотримання стандартів проведення виборів ОБСЄ.

Чергові місцеві вибори призначаються не пізніше ніж за 90 днів до дня виборів. Виборчий процес розпочинається за 50 днів до дня голосування.

Література

1. Про місцеві вибори [Електронний ресурс]: Закон України від 14.07.2015 №595-VIII – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/595-19>

2. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 21.05.1997 №280/97-ВР – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ УСИНОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Романчук Р.А., студ. 1 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Бойко В.Б.

У відповідності до ст. 20 Конвенції про права дитини, учасницею якої є і Україна, передбачено, що дитина, яка тимчасово або постійно позбавлена сімейного оточення або яка у її найвищих інтересах не може бути залишена у такому оточенні, має право на особистий захист і допомогу, що гадається державою, яка забезпечує зміну догляду за дитиною.

Стаття 52 Конституції України покладає на державу вирішення питань по утриманню і вихованню дітей-сиріт та дітей позбавлених батьківського піклування. Виходячи з цього, Сімейний кодекс України (далі - СК) називає усиновлення однією з форм влаштування дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, поряд з опікою та піклуванням, патронатом, прийомною сім'єю, а також дитячим будинком сімейного типу.

Усиновлення являє собою правовий інститут, що здійснюється в інтересах дитини.

У 2001 році був прийнятий Закон України «Про охорону дитинства», в якому встановлюється, що охорона дитинства в Україні є стратегічним загальнонаціональним пріоритетом. Цей законодавчий акт встановив основні принципи та засади проведення усиновлення, а саме: можливість усиновлення виключно в інтересах дитини та відповідно до закону; пріоритет громадян України на усиновлення дітей, які є громадянами України; заборону зайняття посередницькою комерційною діяльністю щодо усиновлення дітей; укладення з іноземними державами договорів про правову допомогу з питань правового захисту дітей, здійснення контролю за умовами утримання та виховання дітей у сім'ях іноземних громадян тощо.

За змістом наведених законодавчих актів, сирота – це дитина, що тимчасово чи постійно перебуває поза сімейним оточенням внаслідок втрати батьків, а також дитина, яка не може з певних причин залишатися в сімейному оточенні і потребує захисту та допомоги з боку держави.

Відповідно, усиновленням є оформлене спеціальним юридичним актом прийняття в сім'ю неповнолітньої дитини на правах сина або дочки.

Усиновителем може бути кожен дієздатний громадянин, віком не молодше 21 року. Між усиновителем і усиновленою дитиною повинна бути різниця у віці не менше 15 років. СК окреслює і коло осіб, які не можуть бути усиновлювачами.

Опіка і піклування встановлюються для виховання неповнолітніх дітей, які внаслідок смерті батьків, позбавлення батьківських прав, хвороби батьків чи з інших причин залишилися без батьківського піклування, а також для захисту особистих і майнових прав та інтересів цих дітей. Опіка встановлюється над дітьми, які не досягли 15 років; піклування віком від 15 до 18 років.

Спільним для усиновлення і опіки є те, що вони покликані гарантувати створення сприятливих умов життєзабезпечення дитини. З метою повноцінного розвитку дитини при встановленні опіки правовий зв'язок дитини з біологічними батьками та близькими родичами не припиняється.

В Україні для надання допомоги таким дітям створено систему державних дитячих закладів, у яких вони перебувають на повному державному забезпеченні до досягнення повноліття. До таких закладів належать дитячі будинки для дітей дошкільного віку, дитячі будинки для дітей шкільного віку, дитячі будинки змішаного типу, а також загальноосвітні школи-інтернати для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування.

Згідно з ч. 1 ст. 207 СК, усиновленням є здійснене на підставі рішення суду прийняття усиновлювачем у свою сім'ю особи на правах дочки чи сина.

Усиновлення в Україні на підставі рішення суду має такі випадки: усиновлення громадянами України дитини, яка також є громадянином України; усиновлення іноземцями та особами без громадянства дитини, яка є громадянином України; усиновлення дитини, яка є іноземкою і проживає на території нашої держави, громадянами України або іноземцями та особами без громадянства.

Відповідно до ч. 5 ст. 211 СК, якщо дитина має лише матір, вона не може бути усиновлена чоловіком, з яким її мати не перебуває у шлюбі, а у разі, коли дитина має лише батька, вона не може бути усиновлена жінкою, з якою він не перебуває у шлюбі.

Хворі діти можуть бути усиновлені, якщо за характером (перебігом) захворювання вони не потребують постійного (довічного) перебування і лікування в спеціалізованих лікувально-профілактичних закладах. Всі діти, пропонувані для удочеріння/усиновлення, повинні бути детально оглянуті всіма медичними фахівцями в цілях виключення відповідної профільної патології.

Отже, інститут усиновлення покликаний забезпечити нормальне сімейне життя і виховання дітям, які не мають батьків або позбавлені батьківського піклування. Нормативне регулювання цих відносин має метою створення дитині у новій родині усіх необхідних для її повноцінного розвитку умов. Відтак, рішення суду про усиновлення слід приймати лише у тих випадках, коли по справі буде беззаперечно доведено, що особи, які бажають бути усиновлювачами, дійсно виявляють свідоме прагнення виховувати дітей і піклуватися про них.

РЕПРЕЗЕНТАЦІЯ ФЕМІННОСТІ У МЕДІА-ДИСКУРСІ

Семич Є. В., студ. 2 курсу ФАТП, спец. «Агрономія»
Науковий керівник: доц. Проценко І.І.

Гендерна репрезентація у кінематографі є досить актуальним полем для дослідження. Тому метою цієї роботи є виявлення специфіки репрезентації фемінного та маскулінного у кіножанрах. Поставлена мета передбачає виконання низки завдань: 1) дослідити питання про «жіночі фільми» та «чоловічі»; 2) розглянути жанри «мелодрами» та «фільмів жахів», як приналежні до так званих «жанрів тіла»; 3) розглянути питання про «насолоду від перегляду» та пов'язаний із ним аспект репрезентації та ідентифікації жінки та фемінного; 4) звернути увагу на тенденцію «маскулінізації» жінки та «фемінізації» чоловіка;

Перш за все виникає проблема з визначенням «жіночих» та «чоловічих» фільмів. Керуючись простою логікою, за словосполученням «жіночі фільми» мали б стояти певні якості, що перш за все асоціюються з жіночністю. Це мають бути фільми з головною героїнею жінкою, пасивною чи активною, яка страждає чи навпаки діє. Проте, як бути з великою кількістю фільмів, що відносяться до жанру «чоловіча мелодрама», особливо так званих «фільмів про чоловічу істерію». Фільми, у яких центральною фігурою є чоловік приречений хворобою, або які піднімають проблеми, що стосуються чоловічої ідентичності.

Важливим для нас стало також питання про ідентифікацію жінки – глядача з жінкою на екрані. Якщо раніше найбільш впливовою була робота Л.Малві «Візуальна насолода від перегляду», за якою жінка виступала як образ, чоловік як власник погляду, і саме з ним мав ідентифікувати себе глядач, то тепер ми можемо говорити про зміну цієї позиції. Тепер, через появу фільмів, у яких тіло чоловіка відображається в якості еротичного об'єкту, жінка отримує можливість «активного вуайеризму».

Також ми приходимо до висновків про «фемінізацію» чоловіка та «маскулінізацію» жінки в обох жанрах через : 1) тіло, 2) погляд та 3) «батьківство».

Маскулінізація жінки (*“final girl”*, матері) у *фільмі жахів* через 1) *тіло*, яке де-еротизується у разі з *“final girl”* - з метою сприяння маскулінній ідентифікації, а мати де-еротизується, оскільки згідно з патріархальними стандартами, бажання до жінки несумісне з материнством. У мелодрамі, маскулінізація відбувається через відхід від звичної ситуації, коли жінка надихає чоловіка-героя на дії, тепер вона сама є протагоністом («Томб Райдер» (2001), «Електра» (2003), «Еон Флакс» (2005)). 2) *Через погляд* – вона отримує насолоду від розглядування тіла чоловіка, таким чином займаючи владну позицію, яка раніше відводилася тільки чоловічому глядачу.

Фемінізація чоловіка відбувається через *тіло*, оскільки він стає еротичним об'єктом. Це може досягатися через перевдягання *«spectacle»* у жінку, проте є два варіанти з метою злиття з жіночою ідентичністю («Мовчання ягнят» Буффало Біл) або ж просто з метою встановлення довіри, відносин з іншою жінкою/жінками («Місіс Даутфайр»). У фільмах жахів фемінізація чоловіка теж має прямий зв'язок із тілом, адже монструозність жінки в патріархальній культурі побудована на природньому аспектові її біології, а чоловік набуває монструозності тоді, коли він асоціюється з жіночою біологією (наприклад, божевільний вчений, який хоче відтворити життя, фільм «Муха» (1986), «Чужий» (1979)). Через пов'язаність з жіночою біологією, ми також можемо говорити і про фемінізацію класичних монстрів вампіра, та перевертня. Та не менш важливим прикладом фемінізації чоловіка може бути його поступова «патерналізація» (*«paternal»* - отчий, батьківський), коли роль матері, як у фільмах жахів так і у мелодрамі бере на себе батько. Хоча це своєрідне привласнення якостей, які традиційно вважалися жіночими - чутливість, жертвовність, виховання і ностальгія, може бути стратегією патріархальної влади, оскільки герою-батькові надаються неабиякі привілеї. У той час, як жіночі персонажі змушені вибирати між двома сферами, кар'єрою та материнством, і сім'я завжди страждає, якщо жінка обирає кар'єру, то батько в змозі зробити те й інше, хоча і не завжди.

Таким чином, зміни які відбуваються у гендерних ролях, створюють нове поле для дослідження образу жінки у кіно жанрах.

ДО ПИТАННЯ ПРО СПІВВІДНОШЕННЯ ШАРІАТУ І ФІКХУ В СИСТЕМІ МУСУЛЬМАНСЬКОГО ПРАВА

Сергієнко О., студ. 2 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Бондар Н. А.

Поняття "мусульманське право" співвідноситься із широко використовуваними при його аналізі іншими поняттями, такими як "шаріат", "фікх", які розглядаються в науковій літературі по-різному. Установлення змісту указаних понять прямо стосується осмислення мусульманського права як філософсько-релігійно-правового феномену, щодо вирішення проблеми його джерел, історії, характерних особливостей, перспектив розвитку, а також пояснення сучасного законодавства ісламських країн.

У масовій свідомості найчастіше шаріат сприймається в цілому як ісламський спосіб життя, у якому не роздільні сфери моралі, права, тому й розглядається, як всезагальний комплекс правил поведінки, що включає різноманітні релігійні, моральні, юридичні, побутові норми, а також звичаї. Саме в такому широкому розумінні шаріат часто називають "законами шаріату".

Слово "шаріат" буквально означає "прямий, вірний шлях", а в ісламській традиції поняття "шаріат" пов'язується з використанням даного терміну для позначення накресленого Аллахом шляху, йдучи яким правовірний досягає досконалості, мирського благоденства і може потрапити у рай. В ісламській літературі закріпились загальне визначення шаріату як сукупності звернених до людей приписів, що встановлені Аллахом і передані ним через Пророка.

Енциклопедичний словник з ісламу подає таке визначення шаріату — "комплекс закріплених, насамперед Кораном і сунною, приписів, які визначають переконання, формують моральні цінності та релігійну совість мусульман, а також виступають джерелами конкретних норм, що регулюють їх поведінку". У даному визначенні наголос робиться на релігійно-моральній сутності цього поняття.

Слово "фікх" дослівно означає "глибоке розуміння, знання" і буквально означає вірне розуміння того, у чому полягає намір (вірне розуміння суті наміру). "У вільному викладі фікх перекладається як "ісламський закон", "ісламське право". Так само перекладається і "шаріат", однак ці терміни не є синонімами ні в арабській мові, ні в розумінні мусульманського вченого".

Фікх займається проблемою вірного відображення вищих, небесних релігійних законів в усіх сферах життя мусульманина. До його компетенції входять правила державного, релігійного, громадянського життя, правила відправлення культу, сімейне, спадкове, кримінальне право, етичні норми та закони адміністративного управління. Фікх здійснює, власне, ісламську релігійну орієнтацію усіх проявів особистого і громадського життя мусульманина.

В питанні щодо співвідношення понять "фікх" і "шаріат" в сучасному мусульманському правознавстві немає загальноприйнятої позиції. Зустрічаються різні і навіть прямо протилежні точки зору, які до певної міри ілюструють історичну еволюцію даних понять.

На наш погляд, у науковій літературі можна виділити декілька підходів.

Перший з них полягає в тому, що шаріат включає релігійну догматику й етику, а також так звані практичні норми, які регулюють культові дії й стосунки людей. До таких норм прихильники зазначеної позиції відносять не лише конкретні приписи Корану і сунни, але й рішення, винесені юристами шляхом тлумачення загальних положень цих джерел або сформульовані за допомогою інших раціональних методів (іджтіхад), правила проведення, засновані на єдиних поглядах видатних правників (іджмсі). "Практичні" норми складають фікх, який таким чином повністю включається до шаріату, утворюючи його невід'ємну частину. Звідси висновок, що шаріат — більш широке поняття, ніж фікх.

Друга група науковців зазначає, що шаріат і фікх не співвідносяться між собою як ціле і частина, а зберігають самостійність і свої, тільки їм властиві особливості. Згідно такого розуміння, шаріат, що поєднує релігійну догматику, етику і "практичні" норми, вичерпується положеннями Корану й сунни. Вважається, що саме в шаріаті, "переданому людям пророком Мухаммедом", втілюються божественні одкровення. Тому "практичні" норми шаріату мають священний характер і є, безсумнівно, обов'язковими і незмінними, відображають вічні інтереси й потреби всіх людей.

Сучасні вчені часто називають шаріат "божественним" або релігійним законом, "мусульманським законодавством". Так, Р. Шарль використовує терміни "шаріат" і "фікх" як синоніми в значенні закону, який був даний Пророком у спадщину мусульманам. Така оцінка зовні близька до термінологічного значення шаріату, що склалося в мусульманській юриспруденції. Треба зазначити, що означення шаріату як "закону" або "законодавства" у цьому випадку не означає його визнання правом у юридичному сенсі.

Аналіз співвідношення понять шаріат і фікх, дозволяє говорити про те, що в ісламській системі соціально-нормативного регулювання власне притаманний правовий елемент — мусульманське право в юридичному розумінні, норми якого пов'язані з шаріатом і фікхом. Юридичну частину шаріату складає фікх. Останній, охоплюючи всі "практичні" норми шаріату, є правом в юридичному сенсі, оскільки регулює зовнішню поведінку людини і не стосується внутрішніх мотивів вчинків і совісті мусульманина, що складають сферу догматики й етики.

ПРИНЦИПИ ТРУДОВОГО ПРАВА

Середній О.О., студента 2 ст. курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Запара С.І.

Дослідження принципів трудового права триває до сьогодні, і інтерес науковців до цієї проблеми продовжує зростати. Комплексних досліджень, присвячених теоретичним проблемам нормативності принципів трудового права, ще не проводилося. У юридичній літературі немає єдиного підходу до розуміння нормативності принципів трудового права, що, у свою чергу, дає змогу стверджувати про актуальність цієї теми. Тому постає необхідність наукового пошуку й обґрунтування нових теоретичних позицій, спираючись на ті напрацювання, які були зроблені науковцями з теорії права, для вироблення єдиного підходу до розуміння принципів трудового права України.

Загальнотеоретичні аспекти поняття нормативності принципів права були предметом дослідження в працях таких відомих науковців, як М. Г. Александров, С. С. Алексєєв, А. М. Колодій, Р. З. Лівшиць, О. А. Лукашова, А. В. Міцкевич, М. С. Малеїн, В. І. Нікітінський та багато інших.

Принцип верховенства права у трудовому праві має бути безумовно реалізовано за такими основними напрямками: відповідність законів та інших нормативно-правових актів про працю Конституції України; гарантованість захисту конституційних прав і свобод людини у сфері праці на підставі норм Конституції України; пріоритетність міжнародно-правових норм про працю. На мій погляд існує безліч принципів, на яких має ґрунтуватися верховенство права.

Першим таким принципом слід вважати обмеження повноважень роботодавця у здійсненні керівництва на підприємствах, установах, організаціях законом.

Як відомо, основними суб'єктами трудового права є сторони трудових правовідносин – працівники і роботодавці. Роботодавець, як правило, користується широким колом прав. Зокрема, він має право застосувати до працівників, винних у порушенні своїх трудових обов'язків, дисциплінарні стягнення або застосувати до них інші негативні санкції, а тому має значний вплив на них. Коли роботодавці зобов'язані діяти згідно з законом, здійснення керівництва підприємством, установою, організацією відбувається в межах закону. Верховенство права обмежує свободу дій та заважає незаконному здійсненню роботодавцем своїх повноважень, іншими словами – здійснення керівництва на підставі свавілля, упередження, примх та дискримінації. Також, на мій погляд, важливо відмітити, що найпоширенішою проблемою завжди було незаконне звільнення працівника, тому однією з найголовніших гарантій від незаконного звільнення є те, що роботодавець не може діяти довільно, на власний розсуд визначаючи як підстави, так і процедуру звільнення. І тому це дає підстави вважати це однією з найголовніших причин дотримання верховенства права.

Також, на мій погляд, слід відмітити інший принцип, на якому базується верховенство права, це впевненість. Верховенство права є передумовою для спільної довіри. Коли роботодавець здійснює керівництво в рамках закону, працівники мають можливість спрогнозувати, де і яким чином він застосує владу та яким чином вона реагуватиме на їхні дії. Громадяни можуть працювати з приємною впевненістю, що вони не зіткнуться з негативними діями, такими як штрафи, незаконне позбавлення заробітної плати або інше неправомірне застосування санкцій до них. Вони також повинні мати змогу отримувати пільги або інші переваги, які роботодавець зобов'язаний надавати згідно відповідного законодавства.

У випадку дотримання верховенства права працівники можуть очікувати від роботодавця, і роботодавці в свою чергу від працівників, практично постійну законослухняну поведінку. Працівники також знають, які правила застосовуються у випадку виникнення будь-яких проблем. Той факт, що незалежні та неупереджені судові та правоохоронні органи забезпечують засоби правового захисту у випадках порушення закону, тільки збільшує загальне відчуття впевненості.

І слід відмітити ще один важливий, але не останній принцип, на якому базується верховенство права – це рівність. Коли роботодавці застосовують закон справедливо, вони не можуть ставитись до різних людей по-різному, оскільки всі є рівними перед законом, тобто всі працівники мають рівні права та обов'язки.

Слід зазначити, що окремі категорії працівників користуються більш широким обсягом прав, такі як, жінки, інваліди та діти, так як потребують додаткового захисту. Усе це в більшій мірі гарантує відсутність дискримінації по закону. Також важливо відмітити, що не вважається дискримінацією будь-яке розрізнення, недопущення або перевага відносно певної роботи, що ґрунтується на її специфічних вимогах.

Отже, відповідно до Конституції України всі люди є рівними, так як мають рівні права, свободи та обов'язки. Однак, аналізуючи трудове право, можна стверджувати, що в трудових правовідносинах існує притаманний їм елемент влади роботодавця над працівником, який, на мою думку, неможливо знищити. Законодавець повинен визначити межі цієї влади, забезпечити реалізацію принципу верховенства права, а тому захистити інтереси працівників. Пошуки доцільних заходів проти недотримання цих меж – завдання соціальної й законодавчої політики.

КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВА ТА КРИМІНОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕРОРЕСТИЧНОГО АКТУ ТА ДИВЕРСІЇ

Сідько Д.С. студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Курило М.П.

Під терористичним актом слід розуміти застосування зброї, вчинення вибуху, підпалу чи інших дій, які створювали небезпеку для життя чи здоров'я людини або заподіяння значної майнової шкоди чи настання інших тяжких наслідків, якщо такі дії були вчинені з метою порушення громадської безпеки, залякування населення, провокації воєнного конфлікту, міжнародного ускладнення, або з метою впливу на прийняття рішень чи вчинення або невчинення дій органами державної влади чи органами місцевого самоврядування, службовими особами цих органів, об'єднаннями громадян, юридичними особами, або привернення уваги громадськості до певних політичних, релігійних чи інших поглядів винного (терориста), а також погроза вчинення зазначених дій з тією самою метою.

Під тероризмом звичайно розуміють залякування населення органів влади з метою досягнення злочинних намірів. Він полягає у погрозі насильством, підтриманні стану постійного страху з метою досягнути певних політичних чи інших цілей, спонукати до певних дій, привернути увагу до особи терориста або організацій, які він представляє. Заподіяння чи загроза заподіяння шкоди є своєрідним попередженням про можливість спричинення більш тяжких наслідків, якщо вимоги терористів не буде прийнято. Характерною ознакою тероризму є його відкритість, коли про мету заподіяння шкоди чи погрози, про вимоги широко розголошується.

КК містить низку норм, які встановлюють відповідальність за різні акти тероризму (зокрема це ст. ст. 258, 259, 266).

Звільнення від кримінальної відповідальності за діяння, передбачене ст. 258, можливе при певній позитивній посткримінальній поведінці.

Під терміном Диверсії слід розуміти дії вчинення з метою ослаблення держави вибухів, підпалів або інших дій, спрямованих на масове знищення людей, заподіяння тілесних ушкоджень чи іншої шкоди їхньому здоров'ю, на зруйнування або пошкодження об'єктів, які мають важливе народногосподарське чи оборонне значення, а також вчинення з тією самою метою дій, спрямованих на радіоактивне забруднення, масове отруєння, поширення епідемії.

Основний безпосередній об'єкт диверсії - безпека держави в економічній, екологічній, воєнній або будь-якій іншій сфері відповідно до спрямованості конкретного акту диверсії. Крім того, для цього злочину характерним є обов'язковий додатковий об'єкт, який має різний зміст у різних формах цього злочину: це життя і здоров'я особи, власність, навколишнє середовище.

Диверсія, вчинена у будь-якій із її форм, є закінченою з моменту вчинення вибуху, підпалу, затоплення, обвалу чи інших дій відпо відної спрямованості, незалежно від того, чи фактично настали ті або інші наслідки (наприклад, в результаті вибуху у зв'язку зі слабкою міцністю заряду може взагалі не настати будь-яких помітних наслідків, через дощ може не загорітися підпалене сховище або отрута виявиться неефективною).

Суб'єктивна сторона диверсії характеризується виною у виді прямого умислу і спеціальною метою. Характерною ознакою диверсії є те, що вчинення зазначених вище дій не є самоціллю, а використовується винним як засіб досягнення його головної мети - ослаблення держави. Саме за ознакою спеціальної мети (не враховуючи деяких інших ознак) диверсію треба відмежовувати від таких суміжних умисних злочинів, як, наприклад, умисне вбивство двох чи більше осіб або способом, небезпечним для життя багатьох осіб, терористичний акт, пошкодження шляхів сполучення і транспортних засобів, умисне знищення або пошкодження майна, забруднення моря, випуск або реалізація недоброякісної продукції, зараження венеричною хворобою, екоцид тощо.

Висновок. Сьогодні диверсія та терористичний акт є однією з найбільших загроз для людства і досі світова спільнота не знайшла ефективних методів боротьби з явищем диверсія. Є необхідність підвищення ефективності заходів боротьби з диверсійними групами, як в середині держави, так і міжнародним, робить актуальною тему цієї курсової роботи, бо вона присвячена кримінально - правовій характеристиці диверсії. Все вищевикладене пояснює актуальність і значимість обраної теми дослідження.

ПРАВОВІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ВЗАЄМОДІЇ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ З ГРОМАДКІСТЮ ТА ДЕРЖАВНИМИ ОРГАНАМИ

Скрипка Д. І., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Кравченко І. О.

Сучасна пенсійна система України, основою якої є запроваджене з січня 2004 р. загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, виникла не на порожньому місці, а є результатом еволюційної трансформації інституту пенсійного забезпечення, який сформувався після здобуття незалежності на початку 90-х рр. XX ст. і, у свою чергу, фактично був своєрідною "пенсійною спадщиною" колишнього СРСР.

Пенсійне забезпечення в Україні є основною складовою системи соціального захисту населення і охоплює непрацездатних громадян похилого віку, інвалідів, осіб, які втратили годувальника, виплати яким проводяться у формі пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, компенсаційних виплат, додаткових пенсій та державної соціальної допомоги особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян підприємств установ і організацій а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення створенням мережі державних комунальних приватних закладів для догляду за непрацездатними.

Пенсійний фонд України входить до системи органів виконавчої влади і забезпечує реалізацію державної політики з питань пенсійного забезпечення та ведення персоніфікованого обліку надходжень від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Основними завданнями Пенсійного фонду України є: реалізація державної політики з питань пенсійного забезпечення та ведення обліку осіб, які підлягають загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню; внесення пропозицій Міністрові соціальної політики щодо забезпечення формування державної політики із зазначених питань; виконання інших завдань, визначених законом.

Конституція України, закони України, укази та розпорядження Президента України, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України складають нормативно-правову базу, яка регулює правовідносини, суб'єктом яких є Пенсійний фонд України або його органи. Крім того, органи державної влади, так само як і Пенсійний фонд України, наділені нормотворчими повноваженнями. До нормативно-правової бази, що регулює діяльність фонду, можна віднести і відомчі нормативно-правові акти, у тому числі акти Пенсійного фонду України.

Взаємодія Пенсійного фонду України з місцевими органами виконавчої влади полягає в тому, що вони спільно, відповідно до Конституції та законів України, реалізують державну політику в галузі соціального забезпечення та соціального захисту незахищених громадян.

З метою реалізації свого призначення на ПФУ покладається ряд завдань зокрема реалізація державної політики з питань пенсійного забезпечення та ведення персоніфікованого обліку надходжень від сплати єдиного внеску внесення пропозицій Міністру щодо формування державної політики з питань пенсійного забезпечення та ведення обліку осіб які підлягають загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню керівництво та управління солідарною системою загальнообов'язкового державного пенсійного страхування призначення перерахунків пенсій щомісячного довічного грошового утримання суддям у відставці та підготовка документів для їх виплати тощо.

Найбільш тісною є взаємодія Пенсійного фонду України з органами державної влади, місцевого самоврядування, громадськими організаціями у виданні спільних актів або у погодженні їх проєктів. При цьому проєкти нормативно-правових актів Пенсійного фонду погоджуються Міністерством соціальної політики України та підлягають обов'язковій державній реєстрації.

Також Пенсійний фонд України тісно співпрацює з соціальними партнерами: Федерацією профспілок України та Федерацією роботодавців України. Таке співробітництво здійснюється в організаційній, аналітичній, законотворчій, просвітницькій та правозахисній роботі, у сфері інформаційного забезпечення застрахованих осіб і страхувальників у системі загально- обов'язкового державного соціального страхування. У кожній області нашої країни укладені тристоронні регіональні угоди про соціальне партнерство у сфері пенсійного забезпечення. Такі угоди регулюють: 1) спільну діяльність у сфері пенсійного забезпечення громадян регіону. 2) контроль за дотриманням законодавства про працю, легалізацією заробітної плати. 3) сприяння у підвищенні рівня та якості життя пенсіонерів та працюючого населення.

Отже активна взаємодія Пенсійного фонду України з громадськістю та іншими органами держави є важливою умовою ефективного та високоякісного виконання поставлених перед ним завдань оскільки взаємодія дозволяє більш комплексно та змістовно підійти до їх вирішення. Це пояснюється тим що взаємодія надає ПФУ змогу використовувати не тільки власні ресурси але й звертатися також до можливостей взаємодіючої сторони у визначених межах.

ДО ПИТАННЯ ПРАВОВИХ ПОЗИЦІЙ КОНСТИТУЦІЙНОГО СУДУ УКРАЇНИ

Сокоренко Н.В. студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: проф. Арістова І.В.

Реалізація Конституційним Судом України свого статусу як органу конституційної юрисдикції неможлива без утвердження у процесі здійснення конституційного судочинства науково обґрунтованих правових начал. Виходячи з цього, особливого теоретичного і практичного значення набуває доктринальна тематика у сфері конституційного судочинства.

Існування конституційного судочинства, реалізація його завдань і функцій через процесуальний порядок здійснення є гарантією конституційної законності у державі. Зважаючи на те, що принцип конституціоналізму потребує обмеження державної влади і забезпечення недоторканності прав і свобод людини і громадянина, конституційне судочинство належить визначати як превентивний засіб, тобто як засіб обмеження влади, а не спосіб її реалізації. М. Колосова вказує, що конституційна законність має розпочинатись не із факту скасування неконституційного закону та відновлення порушених конституційних норм, а зі стадії включення принципів конституціоналізму у поле політичного процесу у якості загальних правил.

Якщо звернутися до тенденцій європейської конституціоналізації, необхідно відзначити зростання ролі конституційних і наднаціональних судів, які здійснюють судовий контроль законодавства. Завданням такого контролю є гарантування реального захисту суб'єктивних прав і свобод, ефективності і доступності правосуддя відповідно із загальноприйнятими конституційними європейськими стандартами. При цьому забезпечується гнучке тлумачення таких стандартів, відповідне сучасним реаліям суспільного розвитку [1].

Аналіз сучасного стану прийняття Конституційним Судом України рішень та надання висновків свідчить про те, що через них здійснюється реальний вплив на формування системи вітчизняного законодавства. Однак нестабільність політико-правового середовища у державі призводить до наявності фактів втручання в діяльність Конституційного Суду України, здійснення тиску у різних формах на прийняття рішень, кадрові призначення до органу конституційної юстиції. У зв'язку з цим, на сьогодні навряд чи можна вказати про ефективність (у повному розумінні цієї категорії) статусу Конституційного Суду України. Разом з тим ці негативні явища спостерігаються у більшості пострадянських країн і супроводжують демократичні перетворення. Стабілізуючим фактором при цьому постає конституційна доктрина як загальна ідея формування і реалізації конституційного ладу у державі та доктрина конституційного судочинства, яка на сьогодні ще знаходиться на стадії формування.

У широкому розумінні правову позицію розглядають як відношення до певних конституційно-правових проблем, закріплених у його рішеннях, як результат, процес надання аргументів та формулювання висновків Суду, як інтелектуально-юридичний зміст судового рішення. У цьому розумінні правову позицію визначено як принцип вирішення однорідних справ з метою уникнення судової помилки. А.О. Селіванов вважає, що правові позиції виступають матеріальними критеріями нового правового регулювання, надають йому визначені параметри і є своєрідними моделями майбутніх правових норм. Вони є правовими висновками Конституційного Суду як результат інтерпретації (тлумачення) Конституції та конституційного смислу (аспектів) галузевих законів та інших нормативних актів у межах компетенції. Правові позиції усувають невизначеність у конкретних конституційно-правових ситуаціях і є правовою основою кінцевих рішень Конституційного Суду [2].

Отже, правовою позицією Конституційного Суду України можна вважати принцип вирішення однорідних справ, який відтворюється у мотивувальній частині його рішення. З метою формулювання теоретичної моделі прийняття рішень і висновків Конституційним Судом України запропоновано критерії, яким вони мають відповідати. До ознак правової позиції Конституційного Суду віднесено: об'єктом є конституційне право у взаємозв'язку із конституційними процесами та відносинами; метою є переконання учасників судового конституційного процесу у вірності рішень чи висновків Конституційного Суду; виступає вагомим чинником розвитку, насамперед, конституційного права та інших галузей права; виступає одним з джерел розвитку законодавства; є принципом вирішення однорідних справ.

Література:

1. Клишас А. Конституционная юстиция в зарубежных странах. – М.: Междунар. отношения, 2004. – С. 35.
2. Селіванов А.О. Верховенство права в Конституційному правосудді: Аналіз конституційної юрисдикції. – К.; Х.: Акад. прав. наук України, 2006. – 400 с.

СПІВВІДНОШЕННЯ ПРАВА СПРАВЕДЛИВОСТІ ТА ЗАГАЛЬНОГО ПРАВА АНГЛІЇ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Сокрута О., студ. 2 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Бондар Н. А.

Що право має бути справедливим – дуже стара думка, що йде від Сократа, Платона, Аристотеля, і є притаманною всім правовим системам минулого та сучасного. Метою дослідження є співвідношення права справедливості та загального права. Однією з основних умов розвитку права справедливості є розчарування в загальному праві та звернення людей до короля з численними петиціями про вирішення питання по справедливості. Як правило, англійські королі доручали розглядати такі петиції своїм лорд-канцлерам, тому, формально вони не були зв'язані вимогами світського загального права і могли приймати рішення «по справедливості, а не по праву».

Загальне право середньовічної Англії створювалося королівськими (вестмінстерськими) суддями. Слід звернути увагу, що термін «загальне право» має декілька значень. На думку І.Ю. Богдановської цей термін вживається, по-перше, - для визначення прецедентного права в протилежність статутному (писаному праву), по-друге, - для визначення англійського права в цілому, по-третє, - для визначення групи правових систем, специфіка яких обумовлена, головним чином, особливостями судової діяльності. Загальне право спершу було народним звичаєм, як його сприймали і запам'ятовували судді і неюристи, які здійснювали правосуддя. Із плином часу суддя, зіткнувшись з питанням права, запитував себе, як було вирішено таке ж питання, коли воно виникало минулого разу? Звідси лише один крок до визнання того положення, що суддя зобов'язаний вирішувати те чи інше питання так, як воно було вирішено раніше. Таким чином, виникла доктрина судового прецеденту, яка складає характерну особливість англійського права і правових систем, що беруть свій початок від цього ж джерела.

Право справедливості (Equity law), як визначено в «Большом юридическом словаре» під редакцією А.Я. Сухарева, В.Д. Зорькіна, – це частина прецедентного права, що складається з сукупності рішень і правил, що вироблялись практикою суду Канцлера. Право справедливості з'явилося пізніше загального права, дець в XV столітті. Його поява була обумовлена тим, що нові ринкові відносини вимагали нового механізму регулювання суспільних відносин, оскільки не змогли знайти своє відображення в старих правових формах. Цим механізмом стало звернення до монарха через лорда-канцлера для вирішення справи по справедливості. З приводу цього Давид Рене зауважив: «В силу прогалин і недоліків системи загального права (коли не можна було звернутися в королівські суди, чи не було можливості довести до кінця процес, чи приймалося не справедливе рішення) громадяни в дусі ідей середніх віків мали можливість звернутися по допомогу до короля, щоб він сам, керуючись імперативами сумління, здійснив правосуддя або зобов'язав суд прийняти справедливе рішення». Поступово лорд-канцлер сам стає самостійним суддею і вирішує справи по справедливості, на основі моралі. Право справедливості відрізняється від загального права тим, що його норми можуть застосовуватися тільки канцлером, судам загального права це не дозволено. Таким чином, право справедливості доповнювало загальне право і виправляло його недоліки.

Отже, аналізуючи думки відомих компаративістів, можна виділити наступні особливості співвідношення англійського загального права і права справедливості:

- 1) право справедливості та загальне право — це різновиди англійського прецедентного права, які продовжують залишатися різними мегагалузями англійського права;
- 2) право справедливості не входить у загальне право; це своєрідне «рукотворне доповнення» до загального права, у якій останнє виявлялося застарілим або мало прогалини.
- 3) природно, що право справедливості не існує як самостійна правова система. Без загального права воно не могло б існувати;
- 4) загальне право ґрунтується на звичаєвих правилах і вимогах, а в основі права справедливості лежать суб'єктивні уявлення про належне у праві та про справедливість. ;
- 5) загальне право продовжує багато в чому суворо дотримуватись юридичної форми, тобто формальні вимоги в ньому переважають над сутністю справи. Право ж справедливості в окремих випадках пропонує інший принцип, згідно з яким не можна наполягати на праві заради самого права;
- 6) вирішення питання, застосовувати в даному конкретному випадку норми права справедливості чи все ж дотримуватись вимог загального права, сьогодні винятково залежить від розсуду суду.

Паралельно загальне право і право справедливості існували аж до судової реформи 1873-1875 років, коли обидві системи злилися в єдину. В Англії повноваження судів загального права і суду Канцлера були передані Верховному суду. До того часу прецеденти 4 цих судів фіксувалися окремо. В теперішній час при колізії норм загального права і права справедливості застосовуються норми права справедливості.

ВИДИ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ: СПІВВІДНОШЕННЯ ЦИВІЛЬНОГО І ГОСПОДАРСЬКОГО КОДЕКСІВ

Солодка М. Ю., студ.4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Котвяковський Ю.О.

На сучасному етапі розвитку нашої держави юридична особа все частіше виступає самостійним суб'єктом цивільних правовідносин. Так, статтею другою Цивільного кодексу України зазначено, що учасниками цивільних відносин є фізичні та юридичні особи. На мою думку, дуже важливим є розуміння як суті юридичної особи, так і її видів. Коли в Україні лише розвивається ринкова економіка, створюється чимало юридичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності. Отож, можу сказати, що тематика юридичних осіб, включаючи тематику їх класифікації, є актуальною і важливою для вивчення взагалі.

Стаття 80 ЦК України передбачає, що юридичною особою організація, створена і зареєстрована у встановленому законом порядку.

Немає підстав вважати, що змінився принциповий підхід до визначення ознак юридичної особи, закріплених у ст. 23 ЦК УРСР. До таких ознак належать: організаційна єдність, виступ у цивільному обороті від свого імені, наявність відокремленого майна, здатність нести самостійну майнову відповідальність здатність бути позивачем або відповідачем в суді.

Юридичні особи залежно від порядку створення поділяються на осіб публічного права, та осіб приватного права. Залежно від способу створення виділяють юридичні особи, що створюються в нормативно-явочному порядку та такі, що створюються в розпорядчому порядку. Законодавство України визначає для юридичних осіб, що діють у цивільному обороті організаційно-правову форму: підприємства, господарські товариства, кооперативи тощо. Господарський кодекс, в свою чергу, залежно від форм власності поділяє підприємства на: 1) приватне підприємство; 2) підприємства колективної власності, інші підприємства, передбачені законом. Далі Господарський кодекс виділяє: 3) комунальне підприємство; 4) державне підприємство; 5) підприємство, засноване на змішаній формі власності. На даний час з певною часткою умовності господарські товариства можна поділити на юридичні особи, створені шляхом "об'єднання капіталів" та юридичні особи, створені шляхом "об'єднання осіб". До першої групи відносяться такі товариства, при створенні яких передбачається об'єднання майна засновників та учасників і не обов'язково особистої участі, це акціонерні товариства, товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю. До другої — належать товариства, в яких їх засновники беруть участь не тільки майновими внесками, а й безпосередньою участю. До них відносяться повні та командитні товариства. Внаслідок класифікації юридичних осіб за метою їх діяльності вони поділяються на підприємницькі і непідприємницькі. ЦК залежно від виду установчих документів поділяє юридичні особи на: - юридичні особи, установчим документом яких є статут; - юридичні особи, установчим документом яких є засновницький договір; - юридичні особи, установчим документом яких є установчий акт; - юридичні особи, установчим документом яких є одноособова заява (меморандум).

Аналізуючи Цивільний і Господарський кодекси України можна дійти висновку, що система юридичних осіб, передбачена ЦКУ, і сукупність господарських організацій — юридичних осіб, закріплена в ГКУ, загалом досить мирно співіснують. Їх співпраця виявляється в тому, що: особливості створення та діяльності приватних юридичних осіб — установ та непідприємницьких товариств — регулює ЦКУ; створення таких публічних юридичних осіб, як державні та комунальні підприємства, специфіку їх господарської діяльності та органів державної влади (місцевого самоврядування) — регулює ГКУ; порядок створення підприємницьких товариств регулюється нормами і ЦКУ, і ГКУ. Колізії, що виникають при цьому, слід, на наш погляд, вирішувати на користь ГКУ, який містить норми, що враховують специфіку господарської діяльності (ст. 4 ГКУ); частина приватних юридичних осіб (приватне підприємство, підприємства кооперації, об'єднань громадян та релігійних організацій) хоча прямо не названа ЦКУ, але його норми передбачають можливість їх існування. Порядок їх створення та специфіку господарської діяльності регулює ГКУ.

Водночас можна присутні ряд негативних моментів. Зокрема неузгодженість кодексів у визначенні видів підприємницьких юридичних осіб. Головні розбіжності полягають у наступному: ЦК визначив вичерпний перелік підприємницьких юридичних осіб, а ГКУ встановив, що в Україні можуть існувати будь-які підприємства, створення яких не суперечить законодавству; ГКУ до організаційних форм господарських суб'єктів відніс підприємства (приватні, комунальні, орендні, державні, дочірні, засновані на змішаній та колективній формі власності, господарські товариства) та об'єднання, а ЦК передбачив існування підприємницьких товариств тільки у двох формах - господарських товариств і виробничих кооперативів.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Солодка М. Ю, студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»

Науковий керівник: проф. Арістова І. В.

З часу проголошення державної незалежності України поряд з іншими галузями законодавства в Україні створюється законодавство у сфері регулювання суспільних інформаційних відносин.

Під категорією «інформаційне законодавство» ми розуміємо систему законів України, чинних міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, а також підзаконних нормативно-правових актів України, прийнятих відповідно до Конституції України, що регулюють суспільні відносини у сфері інформації.

Можна стверджувати, що на сьогодні інформаційне законодавство органічно включено в систему джерел права України. Незважаючи на те, що інформаційне законодавство знаходиться на етапі свого становлення, уже нині можна говорити про наявність певної його впорядкованості. Таким чином, ієрархія знаходить своє вираження в підпорядкуванні актів різного рівня. Отже, законодавчі та нормативні акти, які регулюють інформаційні відносини, можна класифікувати за ієрархією:

- Конституція України;
- Кодифіковані законодавчі акти, зокрема Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України тощо;
- Закони України, серед яких найважливішими є "Про інформацію", «Про захист персональних даних», "Про захист інформації в автоматизованих системах", "Про науково-технічну діяльність", "Про Національну програму і інформатизації", "Про друковані засоби масової інформації", "Про авторське право і суміжні права", "Основи законодавства України про охорону здоров'я", "Про рекламу", "Про національний архівний фонд і архівні установи", "Про телебачення і радіомовлення", «Про телекомунікації», «Про доступ до публічної інформації»;
- Постанови Верховної Ради України, зокрема: "Про діяльність Кабінету Міністрів України, інших органів державної влади щодо забезпечення свободи слова, задоволення інформаційних потреб суспільства та розвитку інформаційної сфери в Україні" від 16 лютого 1999 року № 430-XIV; "Про Державну програму приватизації" від 26 січня 1994 тощо;
- Укази та Розпорядження Президента України: "Про Державну програму розвитку національного книговидавництва і преси на період до 2000 р.тощо";
- Постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України: "Деякі питання Національної телекомпанії України" від 4 червня 2002 року тощо;
- Накази міністерств і відомств, зареєстровані у встановленому порядку в Міністерстві юстиції України.

Активний розвиток інформаційних відносин в Україні призвів до суттєвих недоліків їх правового регулювання. Одним із шляхів подолання проблем правового регулювання суспільних інформаційних є законодавча систематизація норм права.

Систематизація законодавства визнається як діяльність, пов'язана з упорядкуванням і удосконаленням законодавчих та інших нормативно-правових актів, зведення їх у єдину внутрішню узгоджену систему.

Сучасна юридична наука знає і використовує в основному три види (способи) систематизації:

Інкорпорація - впорядкування чинних нормативно-правових актів шляхом їх розміщення за відповідною системою в єдиному збірнику або в іншому виданні без зміни змісту цих правових документів;

Консолідація - спосіб систематизації, метою якої є усунення множинності нормативно-правових помилок; зведення воедино всіх чинних нормативних положень, що регулюють конкретне питання, сформульоване у низці нормативних актів, прийнятих у різний час; їх уніфікація та створення у системі джерел права об'ємних нормативно-правових масивів за предметом правового регулювання;

Кодифікація - це вид правотворчої діяльності держави, сутність якої полягає в об'єднанні в один нормативно-правовий акт юридичних норм шляхом переробки існуючих на цей час норм і актів, що регулюють однорідні суспільні відносини, включення до новоутворюваного акту нових, відповідаючи вимогам часу норм, ліквідація застарілих, результатом якої є утворення нового, логічно узгодженого нормативно-правового акту вищої юридичної сили, як правило - кодексу.

Сьогодні вже створені наукові принципи стосовно систематизації інформаційного законодавства на рівні Інформаційного кодексу України. Цей крок - новація в теорії права як України, так і за кордоном. Реалізація положень такого кодифікованого акту дозволить уникнути невизначеності та багатозначності щодо змісту і сутності правового регулювання в умовах інтеграції України до інформаційного суспільства. Це має сприяти адекватності процесу нормотворчості у сфері суспільних інформаційних відносин потребам практики (зокрема, на законодавчому рівні), комплексному, системному вирішенню проблем удосконалення інформаційної діяльності громадських інституцій країни.

ПІДСТАВИ ЗВІЛЬНЕННЯ ВІД КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ОБСТАВИНИ ЩО ВИКЛЮЧАЮТЬ ЗЛОЧИННІСТЬ ДІЯННЯ

Степанченко Л. В. студ. 2 ст. курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Коробка О.С.

Злочинність являє собою складне соціальне явище, що має свої об'єктивні причини і умови. Здійснення на сучасному етапі задачі зниження рівня злочинності можливо лише шляхом правильного застосування в боротьбі з правопорушниками заходів громадського впливу і державного примусу, правильної координації діяльності громадськості і державних органів.

Під звільненням від кримінальної відповідальності розуміється відмова держави в особі компетентних органів від притягнення особи, яка вчинила злочин, до кримінальної відповідальності.

Звільнення від кримінальної відповідальності визначається як відмова суду від винесення обвинувального вироку стосовно особи, винної у вчиненні злочину, і пов'язаного з цим застосування до неї кримінально-правових санкцій.

За своєю юридичною природою звільнення від кримінальної відповідальності тісно пов'язано з підставами кримінальної відповідальності. Кримінальна відповідальність – це правовий обов'язок особи, яка вчинила злочин, піддатися (підкоритися) заходам державного впливу та бути покараною.

Звільнення від кримінальної відповідальності - це рішення відповідних державних органів на підставі юридичних фактів, які створюють можливість (обов'язковість) звільнення особи, що вчинила злочин, від її обов'язку піддатися судовому осуду і перетерпіти покарання. За своїм змістом звільнення від кримінальної відповідальності характеризується трьома моментами.

1) не відбувається державний осуд особи, яка вчинила злочин. Обвинувальний вирок суду, яким особа офіційно визнається винною у конкретному злочині і який виражає негативну оцінку вчиненому з боку держави, не постановляється;

2) до винного не застосовується покарання, тобто особа звільняється від покарання на неї втраті обмежень особистого, майнового та іншого характеру, передбачених кримінальним законом в якості покарання;

3) через відсутність обвинувального вироку звільнена від кримінальної відповідальності особа вважається такою, що немає судимості.

Особа, яка вчинила злочин, звільняється від кримінальної відповідальності у випадках передбачених Кримінальним кодексом, а також на підставі закону України про амністію чи акта помилування. Звільнення від кримінальної відповідальності у випадках, передбачених Кримінальним кодексом, здійснюється виключно судом. Порядок звільнення від кримінальної відповідальності встановлюється законом.

Динамічні соціальні та політичні перетворення, які відбулися в Україні протягом 2014 року, беззаперечно вплинули на існуючі тенденції розвитку кримінального законодавства та взагалі на всю кримінально-правову політику держави. Відтак стають актуальними дослідження сучасних тенденцій розвитку кримінально-правової політики України та шляхів її удосконалення на законодавчому рівні.

Кримінальним Кодексом передбачено такі види звільнення від кримінальної відповідальності:

1. у зв'язку з дійовим каяттям
2. у зв'язку з примиренням винного з потерпілим
3. у зв'язку з передачею особи на поруки
4. у зв'язку із зміною обстановки
5. у зв'язку із закінченням строків давності
6. на підставі закону про амністію або акта помилування

Спеціальні види звільнення від кримінальної відповідальності, передбачені Особливою частиною КК. Класифікація передбачених у Кримінальному кодексі випадків звільнення від кримінальної відповідальності залежить від критеріїв її проведення і може бути різною. Так, за характером обов'язковості застосування звільнення від кримінальної відповідальності можна поділити на факультативні (дискреційні) та обов'язкові (імперативні). Перші характеризуються тим, що питання про їх застосування вирішується, виходячи із суб'єктивної оцінки правозастосовного органу, який має право, проте незобов'язаний звільнити винну у вчиненні злочину особу від кримінальної відповідальності.

Факультативним належить визнавати звільнення від кримінальної відповідальності у зв'язку з передачею особи на поруки, у зв'язку із зміною обстановки. У зв'язку із закінченням строків давності за особливо тяжкий злочин, за який згідно із законом може бути призначення позбавлення волі, а також звільнення із застосуванням до неповнолітнього примусових заходів виховного характеру.

Обов'язкові види звільнення від кримінальної відповідальності характеризуються відсутністю в уповноваженого органу права вирішувати питання про звільнення від відповідальності на власний розсуд.

ПРИРОДА ОКРЕМОГО ПРОВАДЖЕННЯ В СИСТЕМІ ЦИВІЛЬНОГО СУДОЧИНСТВА

Сухостваць А.І., студ. 1 курсу магістратури ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: проф. Ясинюк М.М.

В сучасних умовах розвитку демократичного суспільства, необхідності посилення захисту конституційних прав і свобод громадян України, важливого значення набуває проблема підвищення рівня якості правосуддя у цивільних справах та удосконалення порядку цивільного судочинства відповідно до міжнародно-правових стандартів. У зв'язку з цим, насущним є питання дослідження природи окремого провадження в системі цивільного судочинства. Актуальність даної теми зумовлена перш за все тим, що прийнятий у 2004 році Цивільний процесуальний кодекс України (далі ЦПК) не дав нових підходів щодо розвитку окремого провадження, як самостійної відокремленої підгалузі цивільного процесуального права. Він зберіг підхід радянського процесуального права та регулювання процесуальних відносин виходячи з інтересів держави, а не окремих осіб [1].

Відповідно до діючого ЦПК, окреме провадження - це вид непозовного цивільного судочинства, в порядку якого розглядаються цивільні справи про підтвердження наявності або відсутності юридичних фактів, що мають значення для охорони прав та інтересів особи або створення умов здійснення нею особистих немайнових чи майнових прав або підтвердження наявності чи відсутності неоспорюваних прав [2].

Окреме провадження, як вид непозовного цивільного судочинства, було відоме ще в часи Римської імперії під назвою «jurisdiction voluntaria» і носило характер безспірною, добровільного судочинства. Саме римські юристи вперше звернули увагу на те, що поряд зі змагальною процедурою, яка має місце під час вирішення спору в позовному процесі, існують і справи, в яких був відсутнім правовий спір. Незважаючи на те, що в цих справах ішлося про захист порушеного права, все ж кожна така справа відігравала значну роль у житті людини. При цьому кількість таких справ збільшувалась особливо з того часу, коли держава почала здійснювати контроль над нерухомістю, народжуваністю та смертністю населення. Ці об'єктивно існуючі процеси потребували встановлення юридичних фактів, які давали б підстави для виникнення конкретних, переважно майнових прав особи в майбутньому [3]. На думку Комаров В.В., структура цивільного процесу і місце в ньому окремого провадження є ключовою проблемою, що має концептуальний характер. Дослідження форм цивільного судочинства, реалізованих у процесуальному законодавстві і доктрині, дає підставу припустити, що законодавець по-різному визначав обсяг окремого провадження, крім того, відносив до нього справи, які впливають з адміністративних правовідносин, і в подальшому то розширював, то звужував перелік справ власне окремого провадження, що об'єктивно ставить питання про його сутнісну характеристику і місце в структурі цивільного процесу [4].

Розглянемо особливості та деякі дискусійні питання окремого провадження в системі цивільного судочинства. Теорія цивільного процесуального права виходить із того, що окреме провадження є різновидом проваджень цивільного судочинства, в якому, як і в інших провадженнях, здійснюється правосуддя у цивільних справах. На відміну від позовного провадження, окремому провадженню притаманні такі ознаки, які характеризують його структурну самостійність і прикладну значущість, і які визначаються такою суттєвою ознакою, як безспірність розгляду справ, що віднесені до окремого провадження [5]. Також, діюче цивільне процесуальне законодавство визначає окреме провадження як самостійний вид непозовного цивільного судочинства. Таке визначення окремого провадження є не зовсім зрозумілим і не чітко сформульованим, оскільки законодавець починає його зі слів: «вид непозовного цивільного судочинства». Тоді виходить, що законодавець, формулюючи сутність окремого провадження, виходить не від найширшого поняття – усього цивільного процесу, а від вузького – лише від позовного. Але позовне є теж видом провадження, тому, даючи поняття «окремому провадженню», треба виходити з цивільного процесу в цілому [6].

Література:

1. Ясинюк М. М. Особливості окремого провадження у цивільному процесуальному праві України (теоретико-правовий аспект): Монографія / М. М. Ясинюк; – К.: Алерта, 2014. – с. 5
2. Цивільний процесуальний кодекс України від 18.03.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. — 2004. — №40-41, 42. — Ст. 492.
3. Цивільний процес України: Підручник; [за загальною ред. д.ю.н., доцента М. М. Ясинюка]. – К.: Алерта, 2014. – 744 с.
4. Комаров В. В. Окреме провадження: монографія / В. В. Комаров, Г. О. Світлична, І. В. Удальцова; за ред. В. В. Комарова. – Х. : Право, 2011. - с. 22.
5. Тертишніков В. І. Цивільний процес України (лекції). – Х.: Вид. СПД ФО Вапнярчук Н. М., 2006. – С. 172–174; Васильєв С. В. Гражданский процесс. – Харьков: Одиссей, 2007. – С. 338–339.
6. Татулич І.Ю. Процесуальні особливості розгляду та вирішення справ окремого провадження / І.Ю. Татулич // Науковий вісник Чернівецького університету : [зб. наук. праць] ; [Правознавство]. – Вип. 682. – Чернівці: Рута, 2013. – С.76-80.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Сухоставець П.І., студ. 1 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»

Науковий керівник: доц. Запара С.І.

Якість життя населення значною мірою залежить від пенсійного забезпечення людей похилого віку та впевненості у завтрашньому дні осіб, які працюють. Саме пенсійне забезпечення є основною складовою частиною системи соціального захисту населення.

В Україні історично склалась однорівнева схема пенсійного забезпечення на засадах солідарності поколінь, яка певним чином узгоджувалася з командно-адміністративною системою. За ринкових умов вона не забезпечує громадянам адекватного заміщення пенсією заробітку, втраченого ними у зв'язку із старістю, та запобігання бідності серед людей похилого віку. Внаслідок цього діючою пенсійною системою незадоволені як платники пенсійних внесків, так і переважна більшість пенсіонерів [1].

В Україні запроваджено трирівневу систему пенсійного забезпечення в рамках пенсійної реформи, хоча широкого застосування вона ще не набула. До цієї системи входять – солідарна система загальнообов'язкового пенсійного страхування, накопичувальна система загальнообов'язкового пенсійного страхування, система недержавного пенсійного забезпечення [2].

Наявна система пенсійного страхування не виконує належним чином свого головного завдання, оскільки розмір пенсій здебільшого не дає можливості підтримувати мінімальний рівень життєдіяльності.

Можна виділити такі основні проблеми пенсійної системи України:

1) низький рівень пенсій більшості осіб, що досягли пенсійного віку. У той же час, середній розмір «спеціальних» пенсій щонайменше у 2,5 рази перевищує середній розмір пенсії призначеної на загальних умовах;

2) незбалансований бюджет Пенсійного фонду України;

3) видатки на пенсійне забезпечення сягнули 16,3 % ВВП. При цьому не слід забувати, що розмір пенсійних внесків становить 35 %, що набагато вище, ніж в інших країнах Європи: Угорщина – 26,5 %, Франція – 24 %, Чехія – 28 %, Швеція – 18,9 %. Проте й цього недостатньо для покриття пенсійних видатків;

Основними факторами незадовільного функціонування пенсійної системи є:

1) складна демографічна ситуація та негативні перспективи її розвитку;

2) макроекономічний стан держави (інфляція, безробіття, економічні кризи);

3) значна «тінізація» виплат працівникам.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що у майбутньому проблема старіння населення може призвести до ще більшого загострення кризи в системі пенсійного забезпечення. Ефективними шляхами виходу з цієї ситуації є підвищення пенсійного віку та запровадження накопичувальних пенсійних систем життєдіяльності [3].

Серед основних пріоритетів, які б дозволили вирішити проблеми функціонування Фондів соціального страхування, доцільно виділити:

1) зниження рівня безробіття, шляхом створення нових робочих місць;

2) підвищення розміру заробітної плати та інших доходів населення;

3) зниження соціального навантаження;

4) розробити заходи, які сприяли б призупиненню «тінізації» заробітної плати, у тому числі доходів населення, приховування її від оподаткування;

5) удосконалення методів контролю за надходженням внесків у Фонди соціального страхування;

6) економічне виховання молоді та населення працездатного віку щодо запровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування, визначення його переваг для кожного громадянина.

Таким чином на сьогодні виникає багато проблемних питань функціонування пенсійної системи України, які потребують вирішення в законодавчому полі.

Література:

1. Іващук С.С. Проблеми пенсійного забезпечення: прагматика та шляхи удосконалення / С.С. Іващук // Облік і аудит. - № 7 [Електронний ресурс] Режим доступу:

http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66976.doc.htm

2. Ковалів І. Проблеми вдосконалення пенсійного забезпечення в Україні / І. Ковалів // Аграрна економіка. – № 1-2. - 2012. – С. 65-69

3. Шпильовий С.Є. Проблеми системи пенсійного забезпечення в Україні та шляхи її вдосконалення / С.Є. Шпильовий // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. - № 2. – 2013. – С. 46-49

ОСОБЛИВОСТІ ЗВИЧАЄВОГО ПРАВА ТА СУДОЧИНСТВА ЗАПОРОЗЬКИХ КОЗАКІВ

Тарасенко Б.В. студ. 1 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Рожкова Л.І.

Традиції звичаєвого права та судочинства вивчали чимало дослідників, серед них: Д. Яворницький, Ю. Колісниченко, В. Балущок, Л. Вербинець ("Судівництво і кара на Запоріжжі XVI – XVII ст."), Г. Гайдай ("Козацький суд"), А. О. Скальковський ("Історія Нової Січі або останнього коша запорозького").

Особливі історичні умови та обставини життя запорозького козацтва вплинули на формування правової системи. У Запорозькій Січі існувало власне козацьке право, яке було не писаними законом, а "стародавнім звичаєм, усним правом і здоровим глуздом. Це пояснюється відсутністю традиції, оскільки козаки мали порівняно коротку історію; постійною військовою боротьбою, яка не давала змоги зосередитися на внутрішньому житті; побоюванням запорозьких козаків, що писані закони обмежать та змінять їхні свободи. Козацьке право фіксувало ті відносини, що склалися в Січі і утверджувало військово – адміністративну організацію (38 військових куренів, 5-8 територіальних паланок), зумовлювало правила військових дій, діяльність адміністративних і судових органів, порядок землекористування, укладання договорів, визначало види злочинів та покарань. За своїм змістом, норми звичаєве право запоріжців можна умовно поділити на дві частини: «право публічне» і «право приватне».

Публічне право запорозьких козаків - це своєрідний військовий статут, який регулював найважливіші суспільні відносини запорозької громади: військово-адміністративний устрій (порядок виборів і функціонування органів влади і управління), воєнні справи, порядок володіння і користування землею, угіддями, спільним нерухомим і рухомим майном, порядок судочинства, встановлював відповідальність за злочини та ін.

Приватне право регулювало відносини цивільно-правового характеру: право власності на особисте нерухоме і рухоме майно, різноманітні угоди, відповідальність за заподіяння шкоди тощо.

Найтяжчими злочинами вважались: вбивство козака товаришем; побиття козаком козака у тверезому чи п'яному стані; крадіжка козаком у товариша чи переховування вкраденої речі; зв'язок з жінкою і содомський гріх у вигляді звичаю, що забороняв шлюб січовим козакам; зухвальство проти керівництва; насилля на Запоріжжі чи в християнських поселеннях; дезертирство; гайдамацтво; приведення на Січ жінки; пияцтво під час походів.

На Запоріжжі склалася своєрідна судова система. Військова старшина виконувала не лише адміністративні, а й судові функції, кошовий отаман був верховним суддею, військовий суддя, який здійснював основні судові функції. Судом другої інстанції була військова рада. Військовий осавул виконував функції слідчого і слідкував за виконанням вироків.

Суддями у запорозьких козаків була вся військова старшина: кошовий отаман, суддя, писар, військовий осавул; крім того, довбиш, курінні отамани, паланочний полковник та іноді весь Кіш. Кошовий отаман вважався вищим суддею, бо він мав верховну владу над всім військом. Але справжнім офіційним суддею на Запоріжжі був військовий суддя; тільки він розглядав справи, давав поради сторонам, але остаточно не затверджував своїх рішень, що надавалось військом тільки кошовому отаману. Військового писаря іноді оголошували вирок старшини на раді, військовий осавул виконував роль слідчого, виконавця вироку, поліційного чиновника. Військовий довбиш був помічником осавула. Він читав вирок старшини і всього війська прилюдно на місці страти, чи на військовій раді. Курінні отамани досить часто виконували ролі суддів серед козаків власних куренів. Паланочний полковник в багатьох випадках при відсутності січової старшини виконував роль судді також.

Страти, як і покарання були у козаків різні, в залежності на вид злочину, який скоїла людина. Найстрашнішим було закопування злочинця живцем у землю. Це робили з тим, хто вбивав свого товариша. Найбільш популярною стратою було забивання киями біля ганебного стовпа. До цього засуджувались особи за крадіжку чи переховування крадених речей, насилля, дезертирство. Іноді покарання киями заміняло собою смертну кару. Разом з ганебним стовпом практикувались у запоріжців шибениця і залізний гак. До них присуджувались за "велику" чи багаторазову крадіжку. Запорозькі судді не дозволяли собі свавілля і не допускали затягування справ: і незначне число запорозького товариства, і його народний устрій, і повний доступ всякого члена козацької общини до вищого керівництва робили суд простим, швидким і правим у повному сенсі цих слів: ображений і кривдник викладали перед суддями суть справи, вислуховували рішення і одразу ж припиняли свої непорозуміння, причому перед суддями були рівні – і простий козак, і знатний товариш.

Глибоко демократичний характер козацького права і судочинства залишив свій яскравий слід в історії української державності.

РОЗВИТОК ЗЕМЛЕРОБСТВА ТА САДІВНИЦТВА НА СЛОБОЖАНЩИНІ В XVII – XVIII СТ.

Трофименко Д., студ. 1 курсу ФАТП, спец. «Екологія»
Науковий керівник: Кузьменко Н.М.

Українська колонізація Слобідської України протягом XVII – XVIII ст. відбувалася кількома хвилями. Масового характеру вона набрала в 1630-их роках, коли після поразки козацьких повстань їхні учасники переходять московський кордон і дістають дозвіл селитися на Слобідській Україні, засновуючи тут слободи (звідси й назва). Найбільша хвиля — це учасники повстання гетьмана Я. Острянина 1638, на чолі з Острянином, оселилися до Чугуєва). Ще більшою була колонізація Слобідської України за Хмельниччини, зокрема після Білоцерківської угоди 1651: переселення 1652 року козаків Чернігівського і Ніженського полків на чолі з полковником Іваном Дзиковським, з родинами й майном, які заснували м. Острогозьк; переселенці з містечка Ставища, Білоцерківського полку, на чолі з Герасимом Кондратьєвим, які заснували місто Суми. Ця хвиля тривала й далі: 1654 засновано місто Харків, 1662 - Богодухів.

Головним промислом Слобожан було землеробство. Їм займалися не тільки мешканці сіл, хуторів та слобід, а й міст та містечок. Найперше, що робили слобожани на нових місцях, було зорати поле. Наприклад, у чугуївських переселенців 1638 р., - вони поселення собі вибирали на дикому полі, де було хоч і небезпечно від татарських нападів, але зате там був великий простір у землях і земля була родюча. Незважаючи на перешкоди, українці одразу жвзялися за орання та засіювання земель. Про це повідомляв воєвода Щетінін, котрий ворогував з ними. Він писав у Москву, що гетьман з козаками збудували собі у Чугуєві хати і орють свої землі; більш усього вони засіяли ярини; урожай усіх хлібів видався дуже добрий; у торговельні дні гарно продавали хліб — пшеничну муку по 20 гривен (60 коп.) А великоросійські служилі люди, писав Щетінін, незважаючи на укази, неохоче бралися за землеробство; стрільці пояснили це тим, що у них не було коней. Прихильність до землеробства українців залежала від того, що вони і в Задніпрянщині були щирими землеробами — ґрунт землі та клімат Чугуївського повіту був схожий з ґрунтом та кліматом Задніпрянської України, але і там, і тут, доводилося бути й козаком, й землеробом, виходити на посів або сінокіс з рушницею. Під городи слобожани дістали землі біля своїх дворів, а під поле їм відвели трохи згодом по 60 четей рядовому козакові (по 20 четей у кожному полі — себто 20 на озимину, 20 на ярину і 20 на пар). Але, окрім цього, у них були ще й сінокоси, лісні різні уходи, млини, пасіки, риболовлі та звіроловлі. Все це потребувало великого земельного простору — і його мали слобожани.

Козаки першого Слобідського полку — Острогозького, — теж дістали землі і почали зараз же займатися хліборобством та всякими сільськогосподарськими промислами. Дістали вони землі на городи та токи біля дворів, а також землю на поле за містом і сінокоси по обидва боки р. Тихої Сосни, Лубянки і Мерина, риболовлі ж на р. Чорній Калтиві від верхів'я до Дону з притоками, бобровими гонами і звіриними промислами і навіть по р. Дону; це був дуже великий земельний простір.

Отже, одночасно з хліборобством слобожане займалися й іншими промислами, разом з землями для хліборобства вони дістали й сінокоси і землі, ліси, річки з рибними ловлями та звіриними гонами і інші уходи. До Острогозька переселенці прийшли доволі заможними господарями, як про це свідчить кількість приведеної ними худоби. Українці, котрі заснували Харків, теж, перш за все почали займатися хліборобством. «Коли ми, - казали вони воєводі, - землі свої зоремо, хати побудуємо і хлібом обзаведемося, тоді й кріпость по — новому будуватимемо, а тепер ми ще люди бідні — свого хліба не маємо». Усім слобожанам давалися землі по жалуваних грамотах, а ті піддані, що селилися на старшинських слободах, мали землю од своїх панів для сільського господарства. Слобожане в своїй більшості були землеробами; землеробством займалися не тільки селяне, але й міщани, і не тільки мешканці сотенних міст, але й таких полкових, як Суми, Охтирка, Ізюм, Острогозьк, навіть Харків. За свідченням академіка Зуєва, котрий подорожував по Слобідській Україні в 1780 – 1782 рр., »Земля дуже родюча, її добре обробляють, так що куди не поїдеш, усюди вона вкрита хлібним колосом, а потім або баштанами або садами, і кожний з мешканців в городах є і обиватель, і пахарь, і купець, і садовничий, і службу одправляє». Академік Гюльденштедт оповідає, що українські слобожане вирощували волоську ріпу, брюкву і охоче садили картоплю. По інших містах, а особливо слободах, селах, та хуторах хліборобство мало ще більше значення в економічному побуті населення.

Садівництво також набуло значного розвитку на Слобожанщині. Козаки мерейської сотні з давних давен порозводили собі яблуневі садки при своїх пасіках. «Українці, - каже автор Топографічного опису Харківського намісництва, - любили розводити садки плодючих дерев та куців. По лісах була сила яблуньових та грушових дерев, навіть цілі садки з пасіками. Своїми садами величалися Люботин, Коротич, Нова Водолага й інші. У Охтирському Троїцькому монастиреві було 4 сади, з котрих - один виноградний. У Сумському Успенському монастирі було - 7 садів, з них Діонісєв та та Сосипатрів займали по 112 десятин, Новий — 6 десятин, Котов і Комишин — 3 десятини, 5 садів разом — 33 десятини. У Чугуєві в XVII ст. на 5 десятинах, були царські виноградники — там вироблялося вино, котре йшло у Москву на потребу царя, але потім вони запустили, внаслідок чого виноградарство на Слобожанщині занепало.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЩОДО ПРАВОВИХ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ СУДОВОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ УКРАЇНИ

Федорович І.В., студ. 2 с.т. курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Чернадчук Т.О.

Відповідно до ст. 6 Конституції України державна влада в Україні здійснюється на засадах її поділу на законодавчу, виконавчу та судову. Між ними розподілені повноваження таким чином, що вони є самостійними в реалізації своєї компетенції у встановлених Конституцією межах і взаємодіють між собою за допомогою певних важелів взаємного «стримування» та «противаг». Ефективність влади залежить від її чіткої організації, впорядкування діяльності її органів, і судова влада не є виключенням. Головне місце в організаційному забезпеченні судової системи є Державна судова адміністрація України. Її значення в системі державних органів не слід недооцінювати, адже на даний орган покладено достатньо велике коло повноважень, зокрема, стосовно організаційного забезпечення роботи органів судової влади, участь у формуванні судів загальної юрисдикції та матеріально-технічне забезпечення, а все це в свою чергу є основою для ефективної, дієвої та злагодженої роботи судів та здійснення судочинства в цілому. Також важливим моментом є визначення місця Державної судової адміністрації України серед інших органів, але проблема постає в тому, що з переходом її від виконавчої гілки влади до судової точаться суперечності між різними науковцями стосовно правильності та доцільності такої зміни, що і підсилює актуальність даного питання. Таким чином створення Державної судової адміністрації стало поштовхом для нових загальних та наукових дискусій до якої ж гілки влади доречніше віднести даний орган: до судової чи виконавчої. Суть даної проблеми зводиться до питання його ідентифікації в системі поділу державної влади, а її вирішення ускладнюється наявністю у вчених діаметрально протилежних поглядів щодо означеного питання. Так, одні вчені обґрунтовували доцільність віднесення Державної судової адміністрації до органів судової влади, у той час, як інші наполягали на виконавчо-розпорядчій природі діяльності цього державного органу і виключали можливість його віднесення до будь-якої іншої гілки влади окрім виконавчої [2].

Ще одним із проблемних питань у роботі Державної судової адміністрації, яке доречно виділити, є удосконалення правового регулювання. Варто зазначити, що у своїй діяльності даний орган керується великою кількістю нормативно-правових актів. Головними, з яких є Конституція України, Закон України «Про судоустрій та статус суддів» та Положення про Державну судову адміністрацію України.

Специфікою адміністративно-правових засад виступає переважно загальний характер визначення внутрішньоорганізаційних повноважень Державної судової адміністрації України, що є усталеним підходом до регулювання внутрішніх адміністративних повноважень всіх органів державної влади. Тобто більшість нормативно-правових актів не безпосередньо регулюють діяльність даного органу, а лише побічно. Якщо ж говорити про Закон України «Про судоустрій і статус суддів», то він не розкриває весь правовий статус даного органу, головною його особливістю є те, що Закон відносить даний орган до судової гілки влади. До того ж при аналізі правового регулювання діяльності Державної судової адміністрації України можна побачити певні недоліки та протиріччя різних нормативно-правових актів.

Тому, ми вважаємо, що варто погодитись із думкою деяких науковців стосовно прийняття профільного Закону «Про державну судову адміністрацію». Таким чином, відбудеться більш оптимальна деталізація існуючих законодавчих положень, розширення предмету законодавчого регулювання і вже потім приведення у відповідність із ним відповідних підзаконних актів [1].

Ще одним важливим моментом, на який потрібно звернути увагу є запозичення зарубіжного досвіду діяльності та функціонування судових систем, зокрема, організаційного забезпечення та судового управління. Стосовно даного питання хочеться зазначити, що судова система України все ще перебуває в своєму розвитку, і тому питання дослідження досвіду іноземних держав є досить актуальним, особливо зараз, коли наше законодавство спрямовується на європейські стандарти. І, звичайно, для того щоб сформулювати правильну, підходящу для нашого суспільства форму функціонування судової системи, необхідно спиратися на зарубіжний досвід, що містить вагомі цінності, сформовані світовою цивілізацією протягом багатовікової історії, які поступово, завдяки закріпленню у ряді міжнародно-правових документів, стали у своїй переважній більшості надбанням усього людства.

Отже, ми визначили, основні проблемні питання, які виникають у діяльності Державної судової адміністрації України. Із вище наведеного можна побачити, що вони є досить важливими та актуальними. На нашу думку, їх вирішення є не досить складним і цілком можливим, враховуючи достатню наукову розробленість та зацікавленість працівників даного органу.

Література:

1. Борко А. Л. Адміністративно-правове регулювання статусу і повноважень Державної судової адміністрації України / А. Л. Борко // Форум права. – 2013. – № 3. – С. 53–59 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/jpdf/FP_index.htm_2013_3_11.pdf
2. Ігонін Р.В. Правова природа Державної судової адміністрації. Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №3. – С. 67 – 72.

ПРОБЛЕМА ГЕНДЕРНОЇ НЕРІВНОСТІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЗАЙНЯТІСТЬ ТА ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ

Федорович І.В., студ. 2 с.т. курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Горбачова К.М.

Здавалося б, до сьогоднішнього дня пройшло багато часу, в суспільстві відбулося чимало змін у всіх сферах життя, але чомусь нерівність саме за статевою ознакою залишилася і залишається актуальною і в наш час. В її основу покладена влада та права чоловіків, тоді як права та свободи жінок зазнають утисків.

Останнім часом окремі фахівці наголошують на наявності підстав для виокремлення традиційних «чоловічих» і «жіночих» видів зайнятості (професійної гендерної сегрегації, професійної сегрегації за статевою ознакою), що пов'язано зі збереженням традиційної гендерної ідеології та, як наслідок, існуванням в суспільстві певних патріархальних стереотипів щодо соціальної ролі чоловіків-годувальників та жінок-хранителів родинного затишку. Гендерна сегрегація поділяється на горизонтальну (галузеву, професійну, міжфірмову, міжсекторну) і вертикальну (посадову, що виявляється в існуванні «скляного даху», тобто прихованого механізму дискримінації за статевою ознакою при заміщенні керівних посад) та зумовлює існування певних стереотипів поведінки працівників, що безпосереднім чином впливає на практику роботодавців і самовідбір претендентів на стадії вибору гендерно-обумовленого робочого місця. Наслідком гендерної сегрегації є соціальні диспропорції, нерівний доступ до робочих місць і нерівність у заробітній платі. Характерно, що гендерна сегрегація зазвичай виявляється у фемінізації зайнятості, тобто кваліфікації суспільством окремих видів зайнятості як суто жіночої роботи (наприклад, освіти, медичного обслуговування, сфери сервісу тощо).

Звертаючись до вітчизняного законодавства, зокрема до Конституції України, ми бачимо, що вона передбачає рівні конституційні права і свободи та є рівними перед законом.

Не може бути привілеїв чи обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками.

Також досить важливим актом міжнародним актом, який не допускає будь-які утиски у сфері праці є Конвенція Міжнародної організації праці «Про дискримінацію в галузі праці та занять». Спираючись на положення Загальної декларації прав людини, вона передбачає, що будь-яка дискримінація є порушенням.

Дискримінація, у контексті Конвенції:

а) будь-яке розрізнення, недопущення або перевагу, що робиться за ознакою раси, кольору шкіри, статі, релігії, політичних переконань, іноземного походження або соціального походження і призводить до знищення або порушення рівності можливостей чи поводження в галузі праці та занять

б) будь-яке інше розрізнення, недопущення або перевагу, що призводить до знищення або порушення рівності можливостей чи поводження в галузі праці та занять і визначається відповідним членом Організації після консультації з представницькими організаціями роботодавців і працівників, де такі є, та з іншими відповідними органами.

Але чомусь, звертаючись до практики та життєвих реалій, перед нами постає інша, менш втішна картина, основу якої складають обмеження жіночої статі у реалізації свого права на працю, оплату праці.

Таким чином, характеризуючи сучасне положення жінок на ринку праці, фахівці виокремлюють три аспекти негативного характеру, а саме: професійну сегрегацію; непропорційну оплату за труд рівної цінності чоловіків і жінок; «подвійний робочий день» (статевої нерівності у розподілі об'єму роботи, оскільки жінка змушена одночасно виконувати виробничі та домашні обов'язки, що суттєво обмежує її конкурентоздатність на ринку праці)

Вважаємо нагальною необхідністю запозичити зарубіжний досвід запровадження заборони на вказування роботодавцем статі кандидатів на заміщення вакантних посад при розміщенні відповідних об'яв, запровадження нівелюючих «ефект статі» прозорих і гендерно-нейтральних процедур кар'єрного зростання. Підвищенню конкурентоспроможності жінок на ринку праці можуть сприяти започатковані на регіональному рівні програми професійного навчання і підвищення кваліфікації жінок, які перебувають у відпустці по догляду за дитиною. Назріла також потреба розширення стратегічного партнерства та налагодження соціального діалогу щодо дотримання гендерної рівності у сфері трудових відносин із залученням якомога ширшого кола суб'єктів (органів державної влади, недержавних організацій, профспілок тощо), а також запровадження розробленої МОП методології гендерного аудиту.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНСТИТУЦІЙНО - ПРАВОВОГО СТАТУСУ ДЕПУТАТА МІСЦЕВОЇ РАДИ

Федорченко Д.М., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: проф. І.В. Арістова

Основним складовим елементом системи місцевого самоврядування в Україні є представницькі органи, як головні носії самоврядних повноважень. Вони утворюються з метою виконання завдань і функцій місцевого самоврядування і становлять сукупність фізичних осіб, які наділяються згідно із законом спеціальним статусом – депутата місцевої ради.

Згідно із Законом України "Про статус депутатів місцевих рад" депутат місцевої ради є представником інтересів територіальної громади села, селища, міста чи їх громад, який відповідно до Конституції України і Закону України від 14.07.2015 р. "Про місцеві вибори" обирається на основі загального, рівного, прямого виборчого права шляхом таємного голосування строком на п'ять років.

Основи статусу депутатів місцевих рад закріплені Конституцією України, Законом України "Про місцеве самоврядування в Україні", Законом України "Про статус депутатів місцевих Рад народних депутатів" від 11.06.2001 року, іншими законами України. У тому числі його права, можливості, обов'язки розписуються регламентом ради поточного скликання та Статутом громади.

Депутатом, сільським, селищним, міським головою, старостою може бути обраний громадянин України, який має право голосу відповідно до статті 70 Конституції України. Депутатом, сільським, селищним, міським головою, старостою не може бути обраний громадянин України, який має судимість за вчинення тяжкого або особливо тяжкого злочину, злочину проти виборчих прав громадян чи корупційного злочину, якщо ця судимість не погашена або не знята в установленому законом порядку.

Депутат місцевої ради наділений особливим конституційно-правовим статусом, основу якого складають різного роду повноваження щодо здійснення місцевого самоврядування, закріплені Конституцією та законами України.

Структурними елементами конституційно-правового статусу депутата місцевої ради виступають правосуб'єктність; функції, права та обов'язки; термін виникнення і припинення дії депутатського мандату; гарантії депутатської діяльності; відповідальність.

Статус депутата місцевої ради - це набір додаткових прав і можливостей, а також і обов'язків, які відрізняють депутата, як обраного виборцями представника, від інших виборців, що його таким представником обрали.

Відповідно до ст. 4 п. 2 Закону України "Про статус депутатів місцевих рад" повноваження депутата починаються з моменту офіційного оголошення відповідною територіальною виборчою комісією на сесії ради рішення про підсумки виборів та визнання повноважень депутатів і закінчуються в день відкриття першої сесії ради наступного скликання, крім передбачених законом випадків дострокового припинення повноважень депутата місцевої ради або ради, до складу якої його обрано.

Депутат представляє інтереси всієї територіальної громади, має всю повноту прав, що забезпечують його активну участь у діяльності ради та утворених нею органів, несе обов'язки перед виборцями, радою та її органами, виконує їх доручення.

На час сесій, засідань постійних комісій рад, а також для здійснення депутатських повноважень в інших, передбачених законом випадках, депутат звільняється від виконання виробничих або службових обов'язків.

Депутат зобов'язаний брати участь у роботі сесій ради, засідань постійної та інших комісій ради, до складу яких його обрано.

Депутат має право ухвального голосу з усіх питань, які розглядаються на сесіях ради, а також на засіданнях постійної та інших комісій ради, до складу яких його обрано.

Депутат має право звернутися із запитом до відповідних органів влади з питань, віднесених до відання ради. Орган або посадова особа, до яких звернено запит, зобов'язані дати усну чи письмову відповідь на запит на сесії ради у строки і в порядку, встановлені радою. За результатами розгляду запиту рада приймає рішення.

Депутат має право знайомитися з будь-якими офіційними документами, які зберігаються у відповідних органах місцевого самоврядування, та робити виписки, копіювання цих документів.

Отже, депутати місцевих рад мають досить широкі повноваження та права, гарантовані Конституцією та іншими нормативними актами України. Але все ж існують проблеми, врегулювання яких потребує вдосконалення законодавства України.

ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯКИХ ВЛАСНЕ ФАХОВИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ У ВЕТЕРИНАРНІЙ МЕДИЦИНІ

Фотін О.В., студ. 1 курсу магістратури ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Ладика Ю.В.

Оскільки лікарські помилки іноді стають предметом розгляду в суді, то дії лікаря, зв'язані з негативними для хворого наслідками його втручання, слід кваліфікувати у трьох аспектах: нещасний випадок, лікарська помилка, правопорушення і професійний злочин. Фахові правопорушення у ветеринарній медицині: службова недбалість, службова халатність, лікарська помилка, нещасний випадок, професійна недосвідченість, незаконне лікарювання, службове підроблення, порушення деяких ветеринарних правил.

Правопорушення лікаря - це порушення узаконених правил поведінки при виконанні професійних обов'язків. Вони розглядаються як професійні злочини, за які винні несуть кримінальну відповідальність.

Службова недбалість – це протиправне, винне, каране діяння, що регламентується ст. 367 КК України. Відповідальність за ст. 367 настає лише у випадку, якщо дії, невиконання чи неналежного виконання яких спричинило передбачені зазначені у статті 367 КК наслідки, входили у коло обов'язків цієї службової особи. Кваліфікуючою ознакою злочину є спричинення тяжких наслідків. Санкції штраф, або виправні роботи, або обмеження волі, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю.

Службова халатність – це недбале несумлінне, неухвалене ставлення працівника до виконання своїх службових обов'язків. Згідно з чинним законодавством України халатність, тобто невиконання або неналежне виконання службовою особою своїх службових обов'язків через недбале або несумлінне до них ставлення, що завдало істотної шкоди державним інтересам або правам та інтересам окремих фізичних і юридичних осіб, що охороняються законом. Передбачає відповідальність за ст. 367 КК України. Найбільш частими причинами притягнення працівників ветеринарії до відповідальності є халатне, неохайне виконання професійних обов'язків, професійна некомпетентність. Вони зумовлені, перш за все, порушенням правил лікарської етики і деонтології, що інколи межують з професійними правопорушеннями. Халатність лікаря може виявитись у невикористанні різних технічних засобів, які є в його розпорядженні, що також може призвести до грубих діагностичних помилок. До кримінальної відповідальності притягуються спеціалісти ветеринарної медицини за ненадання допомоги без причин, халатність або злочинну бездіяльність, подання зарані неправдивого висновку, виготовлення та збут сильнодіючих і наркотичних препаратів, якщо вони завдали шкоди.

Незаконне лікарювання – дане звинувачення за суттю не може стосуватися осіб, які мають вищу або середню ветеринарну освіту і право займатися ветеринарною практикою. Неодмінною передумовою кримінальної відповідальності є встановлення причинного зв'язку між незаконним лікарюванням і настанням шкідливих наслідків. Лікарям ветеринарної медицини забороняється займатися ветеринарною практикою, коли це призводить до розладу здоров'я хворого, лікар ветеринарної медицини притягується до кримінальної відповідальності за ст. 138 КК України.

Професійна недосвідченість – це невміння у випадках типового перебігу хвороби і за звичайних обставин зробити на підставі існуючих наукових даних правильний висновок, тобто встановити відповідний, правильний діагноз і призначити адекватне лікування. Недосвідченість часто виходить за межі лікарської помилки і кваліфікується за певних умов, як професійний злочин.

Під лікарською помилкою розуміють помилку за виключенням наміру, необережності або недобросовісності. Вона не належить до юридичних понять і не підлягає кримінальній відповідальності. Основне місце посідають помилки діагностичні, які спричинюють помилки в лікуванні. Існують помилки поведінки, організаційні. Лікарські помилки, зумовлені тими чи іншими об'єктивними або суб'єктивними причинами за наявності обставин, що пом'якшують провину лікаря. Це недосконалість методів дослідження та лікування, недостатній досвід лікаря, його хвилювання, розгубленість, відсутність відповідних умов для обстеження та надання допомоги тварині, якщо при цьому не буде виявлено з боку лікаря професійного невігластва. Помилки в роботі допускають багато ветеринарних працівників, іноді небезпечною буває не сама помилка, а замовчування, спроба приховати її від своїх товаришів по професії.

Нещасний випадок - це несприятливий наслідок лікарських дій, викликаний обставинами, які лікар не міг передбачити і попередити: наприклад, індивідуальна висока чутливість тварини до якогось препарату, перелом стегнової кістки при фіксації жеребця в лежачому положенні, перелом хребта у тварини під час її повалу та багато інших.

Висновок. Отже, притягувати до відповідальності спеціалістів ветеринарної медицини дозволяється у випадках службового зловживання, неохайності, недогляду, які призвели до матеріальних збитків чи поширення інфекційної хвороби. Відповідальність може бути кримінальною й адміністративною залежно від помилки та її наслідків. Спеціалісти ветеринарної медицини не несуть відповідальності за нещасні випадки і лікарські помилки, де виключаються елементи зловживання, недогляду та недбалості.

СТАНОВЛЕННЯ ТА ПОНЯТТЯ ВЕТЕРИНАРНОГО ПРАВА

Фотіна Г.А., студ. 1 курсу магістратури ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Ладика Ю.В.

Розвиток і вдосконалювання правової системи України визначають особливу увагу до проблем ролі юридичної відповідальності в захисті інтересів держави, а також прав і свобод людини і громадянина від протиправних посягань правопорушників. Юридична відповідальність належить до компонентів правового статусу суб'єктів правових відносин. У ній відтворено один із методів державного управління суспільством, що полягає в примусовому, державно-владному впливі на поведінку осіб, які вчинили правопорушення. Мета такого впливу – домогтися виправлення і перевиховання правопорушників, прищепити їм навички добровільного і переконаного дотримання вимог законів і правил співжиття.

Великого значення набувають правове виховання і правова освіта, адже без глибоких знань права та законодавства, прав, свобод та обов'язків людини і громадянина еволюційний розвиток жодного суспільства не відбувається.

Підвищення рівня правових знань у населення України, його правової свідомості та правової культури можливі лише за умови системного та повсякденного, професійно організованого правового виховання, що здійснюється з використанням усіх його форм, у тому числі й за допомогою новітньої юридичної літератури. До того ж особливої актуальності юридична освіта набуває з огляду на проведення правової реформи, в процесі якої планується прийняття багатьох нових законів, в т.ч. в галузі ветеринарної медицини, створення ефективної національної правової системи, що дасть змогу Україні інтегруватися в Європейське правове поле, сформувати ефективні інститути громадянського суспільства та побудувати дійсно демократичну, соціальну, правову державу. Але реалізація цих та інших аналогічних завдань передбачає високий рівень правових знань, умінь та навичок. За роки незалежності України відбулись значні зміни та глибокі реформи як у соціальному, так і в економічному житті держави та суспільства. Відбувається реформування системи вищої освіти, судочинства, що втілюється у прийнятих законах.

У практичній діяльності кожний державний або приватний фахівець ветеринарної медицини, який має досвід роботи і яку б посаду він не займав, має володіти основами використання законодавства як в практичній діяльності, так і в повсякденному житті. Тому кожний лікар ветеринарної медицини повинен кваліфіковано володіти законодавчими актами, знати їх роль у ієрархічній системі нормативно-правових актів України та правильно застосовувати в своїй практичній діяльності.

Ветеринарні фахівці у своїй діяльності керуються Конституцією та законами України, актами Президента України та КМ України, наказами Міністерства аграрної політики та продовольства України, іншими актами законодавства України, дорученнями Президента України та Міністра.

Ветеринарне право розглядають як науку, навчальну дисципліну, інститут права. Ветеринарне право – це система загальнообов'язкових формально визначених, встановлених чи санкціонованих і забезпечених державою правил поведінки, які регулюють суспільні відносини в сфері ветеринарної медицини.

Предметом ветеринарного права є суспільні відносини, що виникають в сфері ветеринарної медицини і регулюють суспільні відносини пов'язані з:

- державним управлінням в галузі ветеринарної медицини;
- державним ветеринарно-санітарним контролем і наглядом;
- принципами розроблення, затвердження і застосування ветеринарно-санітарних заходів;
- захистом здоров'я тварин;
- обігом тварин та репродуктивного матеріалу;
- карантинном тварин;
- виробництвом та обігом продуктів тваринного і рослинного походження;
- науковим забезпеченням ветеринарної медицини;
- регулюванням виробництва та обігу ветеринарних препаратів, субстанцій, засобів, кормових добавок, преміксів, та кормів для тварин;
- здійсненням міжнародної торгівлі та міжнародного співробітництва;
- фінансуванням, матеріально-технічним забезпеченням ветеринарної медицини;
- ветеринарною практикою та правовим статусом спеціалістів ветеринарної медицини;
- інформаційним забезпеченням державної служби ветеринарної медицини;
- відповідальністю осіб за правопорушення в галузі ветеринарної медицини.

Висновок. За період незалежності України ветеринарна медицина збагатилась новітніми даними, які ґрунтуються на передових досягненнях ветеринарної науки і юриспруденції.

Саме виходячи з цього і можна стверджувати, що розуміння основ ветеринарного права, засад юридичної діяльності - необхідна умова життєдіяльності кожного фахівця ветеринарної медицини в Україні.

КОНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТУРОВИХ ПРАВ ТА СВОБОД

Хоменко І.М., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Запара С.І.

Право на працю визнається за кожною людиною, що означає можливість заробляти собі на життя працею, яку людина сама для себе обирає чи на яку погоджується. Держава створює умови для зайнятості працездатного населення, рівні можливості для громадян у виборі професії і роду трудової діяльності, здійснює програми професійно-технічного навчання і підготовки, перепрофілювання працівників відповідно до їх інтересів і потреб суспільства.

Конституційні права і свободи є основою правового статусу особи, закріплені в конституції держави і мають найвищий юридичний захист. Поняття «права людини» та «права громадянина» є взаємозалежними, але не тотожними, а юридичні гарантії відіграють службову роль щодо прав та обов'язків, які складають ядро правового статусу особи, оскільки забезпечують ефективне їх функціонування та впливають на їх обсяг[2].

Проаналізувавши практику застосування трудового законодавства можна зробити висновок про невирішеність на даний час багатьох проблем у галузі регулювання трудових та тісно пов'язаних з ними відносин. На мою думку однією з головних причин цього явища є неналежне використання конституційних засад, як при розробці нових законів, так і їхнього безпосереднього застосування. І хоч у Конституції України закладено нові засади регулювання трудових відносин, основу чинного трудового законодавства України на сьогодні складає Кодекс законів про працю, який був прийнятий ще 10 грудня 1971 р. і набрав чинності з 1 червня 1972 р. Абсолютна більшість статей зазнали значних змін.

Законодавець належно не сприйняв соціальну і юридичну цінність Конституції України як Основного закону держави. Сучасне законодавство України про працю є сумішшю правових норм, прийнятих за різних історичних та економічних умов, певна частина яких відповідає вимогам часу, а інша – застаріла і не може адекватно регулювати сучасні трудові відносини. Багато положень трудового законодавства не відповідають конституційним засадам і нормам міжнародного права.

У чинному КЗпП України не винесено в окрему статтю систему Основних засад трудових та тісно пов'язаних з ними відносин, а тому повною мірою не сприйнято конституційні і міжнародно-правові стандарти в області трудових відносин, не виражено всіх сучасних тенденцій розвитку суспільства та держави, які містяться у Конституції.

Право на працю є одним із найбільш важливих соціально-економічних прав і розуміння змісту права на працю доцільно трактувати як державне забезпечення людині можливості вільно розпоряджатися своєю здатністю до праці, обирати собі працю або вільно на таку працю погоджуватися, обирати професію та рід занять.

В законодавстві України відсутнє нормативне визначення поняття «гарантії права на працю». У зв'язку з цим я пропоную включити до тексту нового Трудового кодексу України поняття «гарантії здійснення прав працівників», під яким слід розуміти систему способів та умов, що встановлюються державою або роботодавцем та представником трудового колективу, за допомогою яких вказані сторони правовідносин зможуть реалізувати, охороняти, захищати та відновити своє порушене право.

Кодекс законів про працю України не містить окремої статті, яка закріплювала б способи захисту трудових прав і свобод працівників, так само і в юридичній літературі загального підходу до розуміння поняття «способів захисту трудових прав» не існує.

Міжнародно-правовий механізм захисту трудових прав громадян реалізується через нормотворчу діяльність Міжнародної організації праці, яка визначає мінімальні гарантії трудової діяльності. В Україні, відповідно до ратифікованих міжнародних актів, розроблена система комплексного вирішення проблем гарантування права на працю на основі національних програм та державних напрямів з соціально-економічних питань, проте відсутній механізм їх ефективної реалізації.

Забезпечення права на працю набуває особливої гостроти в умовах економічної кризи, зростання рівня безробіття, масових порушень трудових прав працівників. Особливо важливою тут видається роль держави, яка має здійснити усіх можливих заходів щодо захисту і реалізації права на працю, хоча й очевидно, що економічні можливості держави обумовлюють нереальність вимоги надання роботи усім бажаючим.

Література:

1. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 р. № 322-VIII // ВВР УРСР. – №50. – Ст. 21.
2. Заворотченко Т.М. Конституційно-правові гарантії прав і свобод людини і громадянина в Україні: Автореф. канд.юрид.наук / Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України. – К., 2012. – С. 9, 12-14.

ЩОДО МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНСТИТУЦІЙНОГО ПРАВА ГРОМАДЯН НА ІНФОРМАЦІЮ

Шевченко К., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Роговенко О.В.

Відповідно до ст. 32 Конституції України громадяни мають право на інформацію. Кожному гарантується судовий захист права спростувати недостовірну інформацію про себе і членів своєї сім'ї та права вимагати вилучення будь-якої інформації, а також права на відшкодування матеріальних і моральних збитків, завданих збиранням, зберіганням, використанням та поширенням такої недостовірної інформації.

Крім того, правовий захист громадян у сфері інформаційних відносин також здійснюється відповідно до Закону України "Про інформацію" від 2 жовтня 1992 року. Закон визначає головним напрямом державної інформаційної політики забезпечення доступу громадян до інформації. Стаття 9 цього Закону констатує: "Всі громадяни України, юридичні особи і державні органи мають право на інформацію, що передбачає можливість вільного одержання, використання, поширення та зберігання відомостей, необхідних їм для реалізації ними своїх прав, свобод і законних інтересів, здійснення завдань і функцій". У ній також зазначено, що "реалізація права на інформацію громадянами, юридичними особами і державою не повинна порушувати громадські, політичні, економічні, соціальні, духовні, екологічні та інші права, свободи і законні інтереси інших громадян, права та інтереси юридичних осіб [3].

Відповідно до чинного законодавства, органи державної влади, а також органи місцевого і регіонального самоврядування зобов'язані інформувати про свою діяльність та прийняті рішення.

Вільним має бути доступ суб'єктів інформаційних відносин до статистичних даних, архівних, бібліотечних і музейних фондів; обмеження цього доступу зумовлюються лише специфікою цінностей та особливими умовами їх збереження, що визначаються законодавством.

Зазначимо, що дотримання законодавства про інформацію контролюється державою. Вона встановлює відповідальність за його порушення.

Громадяни України мають право:

— знати у період збирання інформації, які відомості і з якою метою збираються, як, ким і з якою метою використовуються;

— мати доступ до інформації, забезпечувати її правильність, повноту, доречність тощо.

Зазначимо, що державні органи та організації, органи місцевого самоврядування, інформаційні системи яких вміщують інформацію про громадян, зобов'язані надавати її безперешкодно і безплатно на вимогу осіб, яких вона стосується, крім випадків, передбачених законом, а також вживати заходів щодо запобігання несанкціонованому доступу до неї. У разі порушень цих вимог закон гарантує захист громадян від завданої їм шкоди використанням такої інформації.

Забороняється доступ сторонніх осіб до відомостей про іншу особу, зібраних відповідно до чинного законодавства державними органами, організаціями і посадовими особами.

Вартий уваги той факт, що громадяни можуть реалізувати своє право на інформацію за допомогою офіційного звернення до органів державної влади та підприємств, установ і організацій всіх форм власності. Дане право закріплене в Законі України "Про звернення громадян"[2].

Отже, для того щоб реалізувати право громадян на інформацію, законодавчому органу потрібно встановити відповідальність за порушення законодавства в сфері інформаційних правовідносин, що сприятиме становленню правової держави та громадянського суспільства.

Література:

1. Про доступ до публічної інформації [Електронний ресурс]: Закон України від 30 січня 2011 року №2939- VI — Режим доступу до матеріалу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2939-17>

2. Про звернення громадян [Електронний ресурс]: Закон України від 02.10.1996 № 393/96-ВР - Режим доступу до матеріалу - <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/393/96-вр>

3. Про інформацію [Електронний ресурс]: Закон України від 02.10.1992 № 2657-XII - Режим доступу до матеріалу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>

ОКРЕМІ ПИТАННЯ АДАПТАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ЗАКОНОДАВСТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Шейн А.О., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Чернадчук Т. О.

Здобувши незалежність Україна проголосила курс на європейську інтеграцію, уклала з Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами Угоду про партнерство та співробітництво від 14 червня 1994р.¹, в якій взяла на себе зобов'язання наблизити національне законодавство у певних галузях до законодавства ЄС, в тому числі в галузі оподаткування, що має наблизити її до рівня розвитку стабільних країн Європи. Ефективність функціонування податкової системи повністю залежить від усіх процесів, що відбуваються в суспільстві та економіці держави, і в той же час впливає на їх розвиток [1, с. 64]. Податкове реформування має ґрунтуватися на створенні захисних соціально-економічних механізмів. Адаптація податкової системи України представляє собою один із важливих способів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки. Саме адаптація оподаткування здатна каталізувати інноваційно-інвестиційну складову розвитку економіки, чим забезпечить активне економічне зростання і одночасне підвищення рівня та якості життя населення.

Дослідженнями основних тенденцій і завдань адаптації вітчизняного податкового законодавства до законодавства країн ЄС з метою поступової інтеграції до європейського політичного, економічного та правового простору проводили такі вітчизняні вчені як В. П. Андрущенко, В. М. Геєць, Т. І. Єфременко, І. О. Лунін, В. Ф. Опришко. Проте, питання адаптації (гармонізації) податкового законодавства України з законодавством країн Європейського Союзу, особливо враховуючи триваючий процес реформування української системи оподаткування, і на сьогодні залишається досить актуальним [2].

Необхідність адаптації національного законодавства України з нормами і стандартами ЄС зумовлює такі тенденції [3, с. 78]:

- по-перше, у коротко - та середньостроковій перспективі цей процес має стати одним з основних інструментів інтеграції України в економічні та соціальні структури ЄС: гармонізація законодавства України із законодавством ЄС у пріоритетних сферах співробітництва відкриє нам доступ до внутрішнього ринку Євросоюзу;

- по-друге, застосування прагматичного підходу у сфері інтеграції – віднині потрібно окреслити конкретні цілі та строки їх досягнення. При цьому бажано, щоб такі цілі визначалися спільно з ЄС;

- по-третє, встановлення цілей і напрямів адаптації має ґрунтуватися на комплексному науковому підході, який охоплюватиме порівняльно-правовий аналіз регулювання право відносин в Україні та ЄС, прогнозні оцінки економічних та соціальних наслідків гармонізації у конкретних сферах;

- по-четверте, гармонізація має відбуватися у тісній взаємодії уряду та парламенту, оскільки лише прийняття та наступне впровадження законодавчих актів є кроком на шляху реалізації відповідних норм та стандартів ЄС.

Однак адаптація податкового законодавства повинна відбуватися поетапно, що обумовлюється низкою завдань, таких як:

- адаптація у сфері прямого та непрямого оподаткування, яка створює умови для сприятливого інвестиційного клімату та покращувала б умови діяльності іноземних компаній в Україні;

- наближення спрощеної системи оподаткування в Україні до законодавства ЄС;

- підписання угод між Україною та державами-членами ЄС щодо уникнення подвійного оподаткування, що сприяє ефективності податкового законодавства, запобігає податковим правопорушенням.

- встановлення єдиних правил оподаткування інвестиційного доходу, а також узгоджене адміністрування податкової системи.

Також слід розуміти, що можливості гармонізації податкового законодавства України з вимогами ЄС та пряме застосування європейського досвіду в цій сфері є досить неоднозначними.

Тому адаптовувати вітчизняну податкову систему потрібно так, щоб мінімально зашкодити власному фіскальному суверенітету, тобто насамперед потрібно приводити у відповідність ті показники, що значно виходять за межі аналогічного діапазону в ЄС, однак з врахуванням пріоритетності внутрішньодержавних інтересів у сфері оподаткування.

Література:

1. Галушко О. С. Проблеми гармонізації податкової системи України у глобальному економічному просторі / О. С. Галушко // *Фінанси галузі та підприємства*. – 2009. – № 4. – С. 64-68.

2. Гармонізація податкового законодавства України з законодавством країн ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Grum/Evp/2011_2_1Pokataye.pdf

3. Гармонізація податкового законодавства: українські реалії : [монографія] / [Білецька Г. М., Кармаліта М. В. Куц М. О. та ін.]. – К.: Алерта, 2012. – 222 с.

4. Демиденко Л. М. Гармонізація податкових систем європейських країн / Л. М. Демиденко // *Міжнародна економіка: Сучасні проблеми та перспективи розвитку*. – Симферополь, Таврида, 2009. – №5. – С. 15-20.

ЩОДО УТОЧНЕННЯ ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ «ЖИТЛОВІ ПРАВОВІДНОСИНИ»

Шестакова С.О., студ. 1 курсу магістратури ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: проф. Курило М.П.

Предметом будь-якої галузі права є специфічне коло суспільних відносин. Відповідно, предметом житлового права є житлові правовідносини. Більшість науковців категорію «житлові правовідносини» визнає збіркою, яка охоплює різні види правовідносин, зокрема частину сімейних, фінансових, земельних, адміністративних та інших суспільних відносин, які регулюються різними галузями українського законодавства. У той же час, регулювання відносин щодо володіння майном, його використання та розпорядження ним, зокрема й житлом, належить до компетенції цивільного законодавства і регулюється його нормами. Комплексний характер житлового законодавства, наявність у ньому норм різної галузевої приналежності зумовили неоднозначне трактування житлових правовідносин в юридичній науці.

Дослідженню житлових правовідносин приділяли увагу такі науковці, як Є.В. Богданов, М.К. Галянич, І.О. Дзера, І.А. Єремичев, О.О. Кармаза, О.О. Красавчиков, О.В. Кудашкін, Л.Г. Лічман, В.П. Маслов, Є.О. Мічурін, П.І. Седугін, С.О. Сліпченко, О.В. Соболев, С.І. Суслова, М.М. Ясинок та інші.

Метою нашого дослідження є вивчення сутності поняття «житлові правовідносини».

Ознаки, особливості, види житлових відносин були предметом наукової уваги багатьох як радянських, так і сучасних дослідників. Так, П.І. Седугін, житлові відносини поділяє на такі групи: 1) відносини щодо найму житлових приміщень на підставі і договору найму чи на інших підставах; 2) житлові відносини щодо забезпечення громадян житловими приміщеннями; 3) відносини щодо користування службовими житловими приміщеннями; 4) відносини щодо управління, експлуатації, забезпечення збереження і ремонту найманого житла; 5) відносини, які виникають у зв'язку з будівництвом і набуттям у власність житлового будинку чи його частини; 6) інші відносини, пов'язані з житлово-комунальним обслуговуванням громадян [1, С.5-10]. За критерієм спрямованості С.І. Суслова виділяє відносини з приводу житлових приміщень, спрямовані на очікування об'єкта, та відносини щодо впливу на об'єкт [2]. Підтримуючи думку П.І. Седугіна, дослідниця вважає, що не зовсім правильно не відносити до переліку відносин ті, що виникають до моменту створення об'єкта.

О.С. Філіппова, на протипагу наведеним поглядам, до житлових відносин лише ті суспільні відносини, які виникають із приводу готового об'єкта, яким є будинок або інше житло, внесені у визначеному порядку до житлового фонду і призначені для проживання [3, С.3].

Ми погоджуємося з зазначеною думкою, і вважаємо, що відносини, які виникають у зв'язку з будівництвом і набуттям у власність житлового будинку або його частини, не належать до предмета житлового права. Ці відносини спрямовані перш за все на виникнення права власності на житло як нерухоме майно. У житлових правовідносинах стрижневими є відносини щодо користування житлом. Тенденція розширення предмета правового регулювання житлового права, до якого намагаються віднести практично всі суспільні відносини, пов'язані з житлом, є небезпечною.

Треба зазначити, що коло житлових відносин досить чітко визначено у Проекті житлового кодексу України (ст.3), зокрема це відносини щодо виникнення, здійснення і припинення права власності на житло; обліку громадян, які потребують одержання житла або поліпшення житлових умов; реалізації прав власників житла і користувачів житлом; забезпечення використання, утримання та збереження житлового фонду; надання, споживання, оплати житлово-комунальних послуг; збереження та бронювання житла, яке перебуває в державній та комунальній власності; приватизації та реприватизації житлового фонду відповідно до закону; забезпечення житлом громадян, які потребують соціального захисту та соціальних гарантій стосовно оплати такого житла; надання державної підтримки громадянам для оплати житлово-комунальних послуг та внесення плати за наймання житла.

Таким чином, житлові правовідносини – це різні види правовідносин, які виникають з приводу володіння житловими приміщеннями, користування та розпорядження ними, управління житловим фондом та його експлуатацією. Таке розуміння цього поняття покликане допомогти вирішити в комплексі і взаємозв'язку питання використання і збереження житлового фонду та питання забезпечення житлових прав громадян.

Література

1. Седугін П. І. Жилищное право. / П.І. Седугін – М.: Издательская группа НОРМА – ИНФРА – М, 1998. – 320 с.
2. Суслова С.І. Жилищные права: понятие и система / С.І. Суслова. - М.: Юриспруденция, 2011. - 224 с.
3. Филиппова Е.С. Жилищное право [Електронний ресурс] / Е.С. Филиппова. – М.: Юстицинформ, 2007. – Режим доступу: [http://www.e-reading.club/bookreader.php/133675/Filippova_Zhilishchnoe_pravo_\(uchebnoe_posobie\).pdf](http://www.e-reading.club/bookreader.php/133675/Filippova_Zhilishchnoe_pravo_(uchebnoe_posobie).pdf).

СПІВВІДНОШЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРАВА ТА НАЦІОНАЛЬНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРАВА

Шкурат Д. О., студ. 3 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Ткаченко В. В.

У зв'язку з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій не тільки ЗМІ, а й засоби персональної комунікації стають глобальними і перестають бути розділеними державними кордонами. Виникає глобальний інформаційний простір, який дає можливість людині одержувати і поширювати інформацію у світовому масштабі. В силу своєї транскордонного, інфраструктура телекомунікацій є полем для міжнародного спілкування і міжнародних відносин.

Розуміння державами важливості цього питання можна простежити і у сфері міжнародного права. У міжнародних інформаційних відносинах простежуються тенденції взаємопроникнення міжнародного і національного права, посилення впливу міжнародного інформаційного права на національні системи регулювання інформаційних відносин.

Складність питання про співвідношення міжнародного інформаційного права та національного права полягає в тому, що міжнародне інформаційне право представляє собою комплексну публічно-приватну галузь.

Виходячи з того, що міжнародне інформаційне право є саме публічно-приватною галуззю, увагу потрібно акцентувати передусім на співвідношенні міжнародного публічного та національного права у міжнародній інформаційній сфері.

Як відомо, в доктрині міжнародного публічного права є дві теорії — дуалістична та моністична, в межах яких існують різні концепції співвідношення: про існування двох окремих, незалежних одна від одної національної та міжнародної правових систем, які виключають верховенство однієї над іншою (дуалістична теорія); про примат внутрішньодержавного права над міжнародним (моністична); про примат міжнародного права над внутрішньодержавним (моністична); про верховенство кожної з двох систем у власній царині з урахуванням їхніх складних взаємин (теорія координації) і про існування двох самостійних, рівноправних, взаємозалежних міжнародної та внутрішньодержавної правових систем (соціалістична дуалістична).

Аналіз теорії і практики як нових демократичних держав, так і держав з усталеними демократичними правовими принципами свідчить про те, що у вирішенні питання про співвідношення норм національного та міжнародного права їхні засоби є різноманітними. На сучасному етапі більшість держав об'єднує прагнення на конституційному рівні вирішити питання узгодження таких норм за обов'язкового і добросовісного дотримання взятих ними на себе міжнародно-правових зобов'язань.

Більшість держав у своєму законодавстві та судовій практиці не порушує питання про примат міжнародного права над національним — або навпаки. Найчастіше конституція як основний закон країни шляхом відсилання та інкорпорації залучає звичаєве міжнародне право як право тривалого усталеного застосування багатьма державами, або загальновизнані принципи та норми міжнародного права, або ж настанови міжнародних договорів держави у правову систему країни як її складову. Тобто розглядає такий правовий масив як національне законодавство.

При цьому так само в конституціях більшості держав закріплено положення про те, що конституція має перевагу над будь-якими іншими національними законами і нормами у сфері її дії. У цьому документі поширеним є визнання пріоритету норм міжнародних договорів, укладених відповідно до вимог національного права та інкорпорованих у нього, над нормами закону. Як частина національного права норми міжнародного права обов'язкові до виконання національними державними установами, в тому числі й національними судами. Крім міжнародних угод у процесі регулювання процесів у міжнародній інформаційній сфері важливу роль відіграють внутрішньо-державні акти, оскільки міжнародне інформаційне право містить і норми міжнародного приватного права.

У багатьох державах прийняті спеціальні правові акти у цій сфері, що, звичайно, ґрунтуються на положеннях міжнародних конвенцій і доповнюють їх. Національну нормативну базу інформаційного права становить інформаційне законодавство, яке представлене сукупністю нормативних правових актів і окремих норм права, спрямованих на врегулювання суспільних відносин в інформаційній сфері.

Принципи національного інформаційного права ґрунтуються на конституційних нормах, присвячених інформаційним правам і свободам та їх гарантіям. Конституційні норми, в свою чергу, опираються на ті міжнародні зобов'язання (у цьому випадку принципи міжнародного інформаційного права), які взяла на себе держава. Крім того, принципи базуються на основі юридичних якостей інформації.

ПРАВОВІ СТАНДАРТИ РАДИ ЄВРОПИ ЩОДО РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Шматок М.А., студ. 2 ст курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Роговенко О.В.

Місцеве самоврядування в Україні - це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України.

Міжнародні стандарти (в тому числі і стандарти Ради Європи) — це норми міжнародного права, які містяться в міжнародних договорах, що розробляються державами в рамках міжнародних міжурядових організацій [3]. Можна виділити наступні ознаки міжнародних стандартів: єдині принципи і норми щодо поведінки суб'єктів права; відображають найкращі правові досягнення міжнародного права та співробітництва; фіксуються у відповідних джерелах права в вигляді принципів і норм права; є обов'язковими вимогами для держав учасників міжнародних договорів, що містять такі правові стандарти.

Основним нормативно – правовим стандартом Ради Європи у сфері місцевого самоврядування є Європейська хартія місцевого самоврядування, що стала відкритою до підписання з 15 жовтня 1985 року. Хартія складається з преамбули та двох частин. Принципи здійснення самоврядування викладені у 10 статтях першої частини Хартії (статті з 2-ї по 11-у) [4].

Верховною Радою України 15 липня 1997 року прийнято Закон України “Про ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування”. Таким чином, відповідно до статті 9 Конституції України Європейська хартія “... є частиною національного законодавства України”, а її норми мають переважну силу над нормами законів України.

Важливими компонентами міжнародних правових стандартів у сфері місцевого самоврядування є також Всесвітня декларація місцевого самоврядування 1993 року, Європейська типова конвенція про основні принципи транскордонного співробітництва між територіальними общинами або органами влади 1980 року, Європейська хартія урбанізму, Європейська конвенція про ландшафти, які містять міжнародні норми зі становлення, розвитку і функціонування інституту місцевого самоврядування на території конкретних держав, реалізації різнопланового та різнорівневого міжнародного співробітництва місцевої влади та мають однозначно позитивний характер.

В Україні розроблено та схвалено Концепцію реформування місцевого самоврядування на основі міжнародних стандартів, мета якої – визначення засад розбудови оптимальної, ефективної системи належного місцевого самоврядування, підвищення якості життя людини за рахунок створення умов для сталого розвитку територіальних громад як самостійних і самодостатніх соціальних спільнот, члени яких матимуть можливість ефективно захищати власні права та інтереси шляхом участі у вирішенні питань місцевого значення [2, с.125].

Література:

1. Акти європейського права з питань регіональної політики та місцевого самоврядування / Заг. ред. А.П. Яценюка. – К.: «Парламентське видавництво», 2007. – 608 с.
2. Актуальні проблеми європейської та євроатлантичної інтеграції України: матеріали 8-ї регіон. наук.-практ. конф., (м. Дніпропетровськ 19 трав. 2011 р.) / За заг. ред. Л.Л. Прокопенка. – Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ, 2011. – 384 с.
3. Глевацька Н. Міжнародні стандарти у системі місцевого самоврядування України [Електронний ресурс]: Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки – 2009 – Вип. 15. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/natural/Npkntu_e/2009_15/stat_09/16.pdf
4. Європейська Хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс]: Міжнародний документ від 15.10.1985 – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_036

ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ ПОГЛЯДИ Т. КАМПАНЕЛЛИ.

Щербак М.О. студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Бондар Н. А.

Кожна людина прагне жити в ідеальній державі, де забезпечуються її природні права, панує мир та спокій. І ця модель ідеальної держави в кожній людині «збудована» по-своєму. На сучасному етапі в період правової, політичної, соціально-економічної кризи велика кількість правників, вчених намагаються створити «ту ідеальну машину, яка буде ефективно працювати та діяти заради загального блага». Однак без врахування досвіду минулого, сучасні ідеї та погляди будуть неповними та недосконалими. Отже, метою дослідження є погляди на «ідеальну державу» глибокого критика, поета та утопіста Томмазо Кампанелли.

Свої політико-правові погляди на державу і право Т.Кампанелла висвітлює у своїй праці «Місто Сонця».

Місто Сонця Кампанелли за своїм зовнішнім виглядом нагадує італійське місто-державу, оточену стінами і розташовану на одному пагорбі. Як і в кожному італійському місті, в його центрі - простора площа, а на ній - храм.

Філософ вважав, що порядки, встановлені ним в "Місті Сонця", найкраще відповідають природі людини. Він був переконаний, що згідно з природним правом, все є спільним. На його думку, багатство і бідність - це найбільші недоліки людства. Вони створюють найбільші негаразди, а община робить всіх одночасно і багатими і бідними, багатими - тому що в них є все, бідними - тому що в них немає ніякої власності.

Мистецтва і роботи розподіляються між усіма. Через те, що працюють всі, а до того ж праця полегшується технічними вдосконаленнями, кожному доводиться працювати не більше чотирьох годин на добу. Решта часу витрачається на розвиток розумових і тілесних здібностей. При такому ставленні до праці кожен сприймає свою професію як найпочеснішу. Той, хто знає якомога більше ремесел заслуговує на більшу повагу, тому всі прагнуть оволодіти якомога більшою кількістю професій.

У державі Кампанелли, існує рівність чоловіка й жінки. Мешканці Міста Сонця здорові, гарні та сильні. Велике значення приділяє Кампанелла дітонародженню. Він відкидає поняття шлюбу, замість того, він пропонує систему в якій начальники й начальниці Міста Сонця підбирали б чоловіків і жінок, які підходять одне одному для народження в них якнайкращих дітей.

Загальному невігластву народу, в сучасному для нього суспільстві, Кампанелла протиставляє піклування держави про освіту. Навчання проводиться під час прогулянок. Для виявлення нахилів дітей до тієї чи іншої справи, їх гуртом водять в майстерні де працюють різні ремісники.

Політичний устрій за Кампанеллою дуже відрізняється від справжнього народного правління. Однак, два рази щомісяця регулярно обирається Рада, яка складається з усіх громадян старших двадцяти років. На чолі общини стоїть верховний правитель, він же первосвященик. Його всі називають "Сонце", або "Метафізик". Він має найвищу владу як у світських, так і в духовних справах; в усіх інших спірних питаннях йому належить остаточне вирішення. Його помічниками є три співправителя:

1. Сила, яка відає питаннями війни і миру, військовими справами, ремеслами, пов'язаними з обслуговуванням воєнних потреб;
2. Мудрість, яка відає вільними мистецтвами, науками, ремеслами й навчальними закладами;
3. Любов, яка займається справами контролю за дітонародженням і вихованням немовлят, медициною, виготовленням ліків, землеробством і скотарством.

Аналізуючи цей твір можна зробити висновок, що Т.Кампанелла є прихильником утопічного соціалізму, оскільки його ідеї не могли бути втілені в реальному житті. Мислитель намагався по-своєму створити суспільство, в якому люди рівні між собою, відсутня приватна власність. Він був один із перших хто на чолі поставив інтереси пригноблених, які становили на той час найчисленнішу частину людства. Його позиція надала гуманізму небаченого демократичного забарвлення.

Література:

1. Безродний С.Ф. Історія політичних вчень/ С.Ф.Безродний.- К.,2006.- 432 с.
2. Демиденко Г.Г. Історія вчень про державу і право/ Г.Г.Демиденко.- Харків., 2004.- 432 с.
3. Кормич А.І. Історія вчень про державу і право/ А.І.Кормич.- К., 2009.- 312 с.
4. Орач Є.М. Історія політичних і правових вчень/ Є.М.Орач.- К.,2005.- 560 с.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ТА СУТНОСТІ ПОДАТКУ

Яременко М.О., студ. 2 ст. курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Чернадчук Т.О.

Незважаючи на порівняно велику кількість наукових напрацювань, науковий пошук у напрямку визначення сутності податку і збору залишається актуальним, з огляду на глибокий соціально-правовий зміст аналізованих категорій, що знаходить відображення та відповідне закріплення в чинному законодавстві.

З огляду на це, сутність податку необхідно розкривати, виходячи з визначення податкових відносин. правовідносини щодо оподаткування можна визначити як суспільні відносини, що виникають на основі норм податкового права, учасники яких є носіями прав та юридичних обов'язків у сфері виконання податкового обов'язку, справляння податків та зборів [2, с. 95-99].

Правовідносини у сфері оподаткування не засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їх учасників. Саме тому відсутні підстави вказувати на їх врегулювання нормами цивільного права.

Виходячи зі змісту норми ст. 6 Податкового кодексу України, де визначені поняття податку можна виділити основну його ознаку - обов'язковість та зарахування до бюджету.

Певний підхід щодо визначення сутності і змісту податку і збору наведено у Науково-практичному коментарі до Податкового кодексу України. Автори Науково-практичного коментаря виділяють три принципові риси, які мають характеризувати виключно податок: обов'язковість, безумовність та надходження до відповідного бюджету. Вони слушно зауважують про неможливість отримати цілісне уявлення про конструкцію податку, спираючись лише на ці три ознаки. Серед ознак, які залишились поза увагою законодавця, найбільш принциповою, на їх думку, залишилось поєднання безумовності та нецільового надходження коштів до бюджету, що характеризує саме податок [1, с. 37-40].

Податок - обов'язковий і безоплатний платіж, що сплачується юридичними і фізичними особами в бюджет в розмірах і в строки, передбачені законодавством.

Податки - не тільки економічна категорія, але і фінансова категорія. Вони представляють загальні властивості, притаманні усім фінансовим відносинам, мають свої відмінні ознаки і риси, власну форму руху, тобто функції, що виділяють їх з усієї сукупності фінансових відносин.

Функції податків виявляють їх соціально-економічну сутність. У сучасних умовах податки виконують дві функції: фискальну і регулюючу, кожна з яких виявляє особливу її сторону як фінансову категорію.

Податки й їх функції відбивають основні відносини, що використовуються державою в податковій політиці через широкий арсенал різного роду податкових інструментів (податкових ставок, способів обкладення, пільг і т.п.), що становлять податковий механізм.

Податковий механізм - це сукупність організаційно-правових норм і методів управління оподаткуванням.

Держава додає податковому механізму юридичну форму за допомогою податкового законодавства і регулює його, здійснюючи вплив на економічні процеси.

Податкова політика і податковий механізм визначають роль податків у суспільства, що тісно пов'язано з діяльністю держави. Вони знаходяться в постійному русі і залежать від економічної політики держави.

Отже, правова природа податку є публічною. Самі податки недоцільно розглядати з майнових позицій у тому змісті майнових відносин, які визначені цивільним законодавством. На відносини у сфері оподаткування не поширюються засади цивільно-правового регулювання.

Ознаками податку є: обов'язковість, відсутність цільового призначення, зарахування до бюджету, відсутність повного еквіваленту, односторонність, безумовність, виключно грошова форма. Має місце трансформація характеру відносин, пов'язаних із грошовим обігом при здійсненні господарської та іншої діяльності, що підлягає оподаткуванню - з приватноправових до публічно-правових у разі виникнення податкового обов'язку, відповідних грошових зобов'язань перед державою та/або територіальною громадою та їх виконання. Заходи примусового характеру, включно із заходами юридичної відповідальності, застосовуються у разі порушення принципу обов'язковості. Хоча податки і збори є обов'язковими платежами до бюджетів та державних цільових фондів, вони відрізняються за призначенням та наявністю чи відсутністю наслідків у формі вигоди при справлянні.

Література:

1. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України : в 3 т. / заг. ред. М. Я Азарова. – К. : М-во фінансів України ; Нац. ун-т ДПС України, 2010. – 2389 с.
2. Чернетченко В. В. Про правову природу податків, зборів до бюджетів та державних цільових фондів в Україні / В. В. Чернетченко // Право і Безпека. - 2011. - № 4. - С. 95-99

ПРАВОВІ АСПЕКТИ СУРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА В УКРАЇНІ

Ярошенко О.В., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Гресь Н.М.

Проблема безплідності актуальна в усьому світі, і Україна тут не виняток. На сьогодні 10-15 відсотків українських сімей страждають від безплідності, що можна віднести до прямих репродуктивних втрат. В лікуванні безпліддя в Україні активно застосовуються нові репродуктивні технології, зокрема сурогатне материнство. Сутність сурогатного материнства полягає у тому, що запліднена яйцеклітина пересаджується до організму генетичне сторонньої жінки, яка виношує і народжує дитину не для себе, а для бездітного подружжя.

В українському законодавстві відсутнє нормативне визначення сурогатного материнства та сурогатної матері, а також вимоги, яким повинен відповідати договір сурогатного материнства.

В Україні порядок застосування допоміжних репродуктивних технологій передбачений рядом нормативно-правових документів: Основами законодавства України про охорону здоров'я; Сімейним кодексом України; Цивільним кодексом України; Наказом МОЗ №771 від 23.12.2008 "Про затвердження Інструкції про порядок застосування допоміжних репродуктивних технологій"; наказом Міністерства юстиції України "Про внесення змін до Правил реєстрації актів цивільного стану в Україні" №1154/5 від 22.11.2007р. Але комплексне правове регулювання відносин, які виникають при застосуванні сурогатного материнства, відсутнє. Ситуація ускладнюється тим, що з використанням зазначеного методу подолання безпліддя пов'язані складні морально-суспільні проблеми.

Підставою виникнення правовідносин щодо сурогатного материнства є договір про сурогатне материнство. Спеціальних вимог до договору про сурогатне материнство чинне законодавство України не встановлює. Такий договір є головним документом, що визначає відносини біологічних батьків із сурогатною матір'ю, та має складатися відповідно до положень чинного законодавства України, враховуючи індивідуальні вимоги, побажання та можливості подружжя та сурогатної матері. Форма такого договору повинна бути тільки письмовою і підлягати обов'язковому нотаріальному посвідченню. Умовами такого договору можуть бути: умови щодо компенсації витрат на медичне обслуговування сурогатної матері; заклад, у якому буде здійснюватися запліднення та прийматимуться пологи; наслідки народження дитини з фізичними чи психічними недоліками; наслідки відмови сурогатної матері надати згоду на запис подружжя батьками дитини; умови та строки оплати послуг сурогатної матері; підстави для зміни та розірвання договору тощо. У договорі також має бути зафіксоване положення, що сурогатна матір за жодних обставин не може залишити народжену дитину у себе, оскільки дала письмову нотаріально посвідчену згоду на використання її як своєрідного донора, який забезпечив зародку захист від зовнішнього впливу та необхідний розвиток. Відповідно до ч. 2 ст. 123 Сімейного кодексу України у разі перенесення в організм іншої жінки ембріона людини, зачатого подружжям в результаті застосування допоміжних репродуктивних технологій, батьками дитини є подружжя. Тобто, сурогатної матері, навіть у разі виникнення материнських почуттів до дитини, що є для неї біологічно чужою, не передається право вирішувати долю імплантованого їй ембріона - ці питання має вирішувати подружжя, оскільки "сама по собі згода дружини та чоловіка на імплантацію ембріона з використанням їхнього генетичного матеріалу у організм іншої жінки має розглядатися як дія, спрямована на виконання їхньої репродуктивної функції, тобто як здійснення однієї з правомочностей, яка складає зміст суб'єктивного права на материнство (батьківство). Таким чином, сімейне законодавство України не допускає можливості оспорування материнства жінкою, яка виконувала функції сурогатної матері. Сурогатна мати після передачі дитини батькам втрачає усі права на дану дитину. При реєстрації народження дитини одночасно з документом, що підтверджує факт народження дитини сурогатною матір'ю, подається засвідчена нотаріусом її письмова згода на запис подружжя батьками дитини.

З огляду на викладене можна зробити висновки, що національне законодавство України не містить спеціального закону щодо захисту репродуктивних прав людини, а загальні законодавчі нормативні акти не можуть вирішити всіх питань щодо сурогатного материнства. Відсутність належного правового регулювання відносин сурогатної матері та подружжя, а також неврегульованість суттєвих умов договору може привести до порушень прав як біологічних батьків, так і сурогатної матері. Так, через законодавчі прогалини в правовому регулюванні сурогатного материнства на практиці можуть виникнути небажані життєві ситуації, пов'язані з відмовою віддавати чи забирати дитину, шантажем переривання вагітності, вимогами додаткових грошей, погрозами розголошення інформації про народження дитини, про те, хто її виношував, або ж відмовою біологічних батьків виплатити сурогатній матері обіцяну грошову компенсацію, незабезпечення сурогатної матері належними умовами під час вагітності та пологів, наслідків смерті дитини, сурогатної матері чи генетичних батьків. Тому постає питання у необхідності прийняття такого закону, у якому б ці питання вирішувалися у відповідності з існуючими міжнародними стандартами.

ЗМІСТ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

Безручко Є. В. ПРОБЛЕМИ ГАЛУЗІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА	3
Берега І.М. ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	4
Бондаренко І.В. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ДП „КРАСНОПІЛЬСЬКИЙ ЛІСГОСП”	5
Бондаренко М.М. ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
Борисова Г.М. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФЕРМЕРСЬКИМ ГОСПОДАРСТВОМ.....	7
Бричко А.М., Кислиця Ю. МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ СХІДНОГО РЕГІОНУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	8
Бугаєнко Д.В. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	9
Бурмакіна К.В. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В ДП «ДГ ІНСТИТУТУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ПІВНІЧНОГО СХОДУ НААН УКРАЇНИ»	10
Бур'ян А.А. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОВОЧІВНИЦТВА ВІДКРИТОГО ҐРУНТУ У СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	11
Биховець Л.М. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ЗАРОБІТНА ПЛАТА»	12
Глухова О.В. СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	13
Гусениця Є.В. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЛУЗІ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА.....	14
Данильченко А. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЛЬОНУ ОЛІЙНОГО.....	15
Дацько О.М. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄВРОПИ	16
Довган А.Р. ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ЗБИРАННЯ ВІДПРАЦЬОВАНИХ ЛЮМІНЕСЦЕНТНИХ ЛАМП ВІД НАСЕЛЕННЯ НА ТЕРИТОРІЇ м. СУМИ	17
Душевська О.С. МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	18
Душевська О.С. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА В УКРАЇНІ	19
Забара Є.Є. ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ ДЛЯ ВИПУСКНИКІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	20
Забара Ю.О. ВПЛИВ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА РІСТ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ	21
Забара Ю.О. ШЛЯХИ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА....	22
Загуба С. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПЕРЕРОБКИ МОЛОКА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ	23
Іващенко О.І. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМПЛЕКСНОГО ЗАХИСТУ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ В УМОВАХ СТОВ«ВІКТОРІЯ» КРАСНОПІЛЬСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ	24
Калантаєвський Д.М. ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В АГРОПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС.....	25
Калашник Т.О. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА М'ЯСА ВЕЛИКОЇ РОГАТОЇ ХУДОБИ.....	26
Кашаба С.Г. РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	27
Кіріченко М.В. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ	28
Клімов В.М. АКВАКУЛЬТУРНИЙ МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ У ФУНКЦІОНУВАННІ РИБОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ	29
Кобзар К. РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	30
Коблянська І.І., Луценко О. С. УДОСКОНАЛЕННЯ ПОРЯДКУ ОТРИМАННЯ ПЕНСІЙНИХ ВИПЛАТ ЯК ЗАСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИДАТКІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ.....	31
Кратенко Н.В. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	32
Кратенко Н.В. КАДРОВА БЕЗПЕКА ЯК ВАЖЛИВИЙ АСПЕКТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	33
Криштопа Н.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	34
Кучкова К. ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	35
Куш В.А. АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ І РИЗИКІВ ЗНЯТТЯ МОРАТОРІЮ НА ПРОДАЖ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	36
Куш В.А. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	37
Лазнева А.В. ВНУТРІШНІ ТА ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ	38
Лізунова А.Р. РОЗВИТОК СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	39
Лисенко І.С. РОЛЬ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	40

Лисенко І.С. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ	41
Любченко І. СУЧАСНІ СИСТЕМИ І МОДЕЛІ МОТИВАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ ПРАЦІ	42
Мазій І.М., Воробченко В.Ю. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	43
Mazii I.M., Zagorulko B. TOTAL QUALITY MANAGEMENT SYSTEM: PRIMARY ELEMENTS	44
Mazii I.M., Skakun E. UKRAINE ECONOMIC OUTLOOK 2015.....	45
Макаренко С. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ	46
Макаренко А.О. ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	47
Мозгов Б.Г. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	48
Назаренко Ю.О.ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ СОРТІВ КАРТОПЛІ В УМОВАХ ННБК СНАУ	49
Нарейка А.В. ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ОСНОВА МАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	50
Нарейка А.В. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ.....	51
Некипілий М. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА.....	52
Нечитайло Д. ТВАРИННИЦТВО ЯК ОСОБЛИВА ГАЛУЗЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	53
Нечитайло М. ВИРОБНИЦТВО І ЗМЕНШЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА	54
Нідзельський А.О. АНАЛІЗ РИНКУ ДЕКОРАТИВНОЇ АКВАКУЛЬТУРИ	55
Олійник А.П. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	56
Осадчий О.М. УМОВИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ТА ДЕРЕГУЛЯЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	57
Пахненко О.В.ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ	58
Пилипенко М.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	59
Піпа Ю.О. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ЯК РУШІЙНОГО ФАКТОРУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	60
Півторайко В.В.ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ РІПАКУ	61
Піскун А.Г.ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ТОВ АФ «ОБРІЙ» LTD	62
Поліщук А. М.ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУВАННЯ В УКРАЇНІ	63
Полозун Л.С. ОГЛЯД МЕТОДИЧНИХ АСПЕКТІВ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВА.....	64
Прокопченко І.І. ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ	65
Профатило О. Ю. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	66
Профатило О. Ю. НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	67
Романенко О. БЕЗВІДХОДНЕ ВИРОБНИЦТВО ЯК ВИРІШЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ ТВАРИННИЦТВА.....	68
Савінова Т.С.ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	69
Савіч В.В. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	70
Сідельник К.О. ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	71
Сіліч О.С. ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МЕНЕДЖЕРА З АДМІНІСТРАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	72
Соколова А.Р. SWOT – АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ.....	73
Сторожук О.В. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОДАТКІВ	74
Ступак А.А. ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ...	75
Титаренко Д.С. СУЧАСНИЙ СТАН БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ	76
Хілобок О.Б. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ УРОЖАЙНОСТІ НАСІННЯ СОНЯШНИКУ ЯК ФАКТОРУ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ВИРОЩУВАННЯ	77
Холоша Л.М.ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ	78
Червяков М. ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУРАЖНИМ ЗЕРНОМ ГАЛУЗЬ ТВАРИННИЦТВА.....	79
Чикотило Т.О. БІОТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА.....	80
Чупрій О.О. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ ЛІКУВАЛЬНО-ВИРОБНИЧОЇ КОМПАНІЇ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ	81

Шапаренко О. В. ПРИБУТОК ЯК ОСНОВНИЙ ПОКАЗНИК ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	82
Швачко Є. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВИНАРСТВА В УКРАЇНІ	83
Юхимчук Г.В. ПЛАНУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА	84
Osara Alexander Ebhomenme RISK MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE	85
Atalavei Winston Timiere PERFORMANCE MANAGEMENT OF OIL AND GAS INDUSTRY	86
Ejire Jeniffer Boma POLITICAL ECONOMY OF HEALTHCARE IN NIGERIA.....	87
Mary Lou Nera ANALYSIS OF APPROACHES TO ECONOMIC MANAGEMENT IN ZIMBABWE IN LATEST YEARS.....	88
Tinashe Madlazi HYPER INFLATION IN ZIMBABWE.....	89
Вакуленко І.В. ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТА ПРИРОДНИХ ФАКТОРІВ НА СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ АПК.....	90
Драбчук Т.І. КОУЧИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОСОБИСТІСНОГО І ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРАЦІВНИКІВ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	91
Євдокімова А.Л. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ	92
Пальоха Р.О. ПОРТРЕТ СУЧАСНОГО КЕРІВНИКА	93
Ручка Н.М. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ В МЕНЕДЖМЕНТІ	94
Пипа Ю.О. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ НА ТДВ «ГАДЯЦЬКИЙ ЕЛЕВАТОР» НА ОСНОВІ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ.....	95
Прокопенко О. О .АУТСОРСИНГ – ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ.....	96
Юхимчук Г.В. ФРІЛАНСЕРИ ЯК НОВА ФОРМА ЗАЙНЯТОСТІ ПЕРСОНАЛУ НА РИНКУ ПРАЦІ.....	97
Ярошенко В.О. КЕШ – МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІННОВАЦІЙНА ПОСЛУГА ДЛЯ КОРПОРАТИВНИХ КЛІЄНТІВ	98
Євченко В.О. МОТИВАЦІЯ – ОСНОВА ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ... ..	99
Кондратенко О.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	100
Роговий І.В. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ МОТИВАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	101
Панченко С.УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	102
Пономаренко О.В. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК.....	103
Міщенко О.В. ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ.....	104
Марченко А.О. САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ВІДПОВІДЬ НА ВИКЛИКИ СУЧАСНОГО СВІТУ.....	105
Розметова І.Ю. ЗАСОБИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ	106
Паливода В.І. СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ	107
Ільченко І.В. РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	108
Рибалкін А.В. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА НА ПІДПРИЄМСТВІ	109
Ільченко І.В. СТРАТЕГІЧНА ЦІЛЕСПРЯМОВАНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	110
Усик А.А. ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ У СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ.....	111
Сідакова О.В. БЕНЧМАРКІНГ ЯК МЕТОД КОНКУРЕНТНОГО АНАЛІЗУ	112
Харченко Т.М. РОЗВИТОК МЕНЕДЖМЕНТ-КОНСАЛТИНГУ	113
Лазнева К.В. ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ	114
Угнівенко Г.І. РОЛЬ КОНФЛІКТІВ В МЕНЕДЖМЕНТІ	115
Заболотна Т.М. КОУЧИНГ ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ	116
Ярошенко В.О. ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – МЕНЕДЖМЕНТ МАЙБУТНЬОГО	117
Усик А.А. ПЛАНУВАННЯ ЯК УМОВА ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРА.....	118
Зеленська Я. В. БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	119
Стоволос Н.Б. ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО РИНКУ	120
Крючковенко О.О. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	121
Куриленко Л.Ю. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	122
Бойко А.С. ЗЕМЕЛЬНІПРАВОВІДНОСИНИ У ФГ «СВИСТУНЕНКА».....	123
Полозун Л.С. ПРОБЛЕМИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ.....	124
Овчаренко І.Ю. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ	125
Вялков А.М. ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИХОДУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІ РИНКИ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «УРОЖАЙНА КРАЇНА»)	126
Охріменко В.К. МЕХАНІЗМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	127
Дахно Л. О. ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ПІДТРИМКИ МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ.....	128
Щербак В.М. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗЕД.....	129
Вілінська А.Д. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ВИМІРУ УКРАЇНИ	130

Лисенко В.В. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ ЗАКОРДОННИХ РИНКІВ ЗБУТУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	131
Ситник Д.С. ВІДНОСИНИ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ І ГРОМАДЯН В УКРАЇНІ	132
Яцюк С.В. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ АДМІНІСТРАТИВНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ	133
Ніконова Т.Г. МАРКЕТИНГ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	134
Куц В.А. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ АГРОІННОВАЦІЙ	135
Сіліч О.С. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ	136
Головня І.В. ТРАНСФЕР ІННОВАЦІЙ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	137
Дорофєєва А.О. СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ФОРМИ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ	138
Холоша Л.М. АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ	139
Селюкова С.В. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ	140
Назаренко І.В. БАЛАНС ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕТОДУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	141
Дяченко Я.І. «ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ» ЧИ «ФОНДИ»: ЗА ТА ПРОТИ ВИКОРИСТАННЯ ТАКОЇ ТЕРМІНОЛОГІЇ У ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ	142
Махоніна І.М. СТАНОВЛЕННЯ ЕМФІТЕВЗИСУ ТА ВАЖЛИВІСТЬ ЙОГО ДОСЛІДЖЕННЯ В УКРАЇНІ	143
Терещенко Л.І. ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКІВ У ЧАСТИНІ ВИЗНАЧЕННЯ ТРИВАЛОСТІ ВІДПУСТКИ	144
Бакін С.П. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	145
Скориход Д.М. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ І МЕТОДИКИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВІ ЗВІТНОСТІ	146
Ярмак А.В. ВИЗНАННЯ, ОЦІНКА ТА ОБЛІК НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У АГРАРНОМУ БІЗНЕСІ	147
Забара І.М. ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ДОХІД (ПРИБУТОК) ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ОБ'ЄКТА ОПОДАТКУВАННЯ	148
Радько Л.М. ПОНЯТТЯ І ВИДИ ЦІННИХ ПАПЕРІВ	149
Куц К.І. ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ: ПОНЯТТЯ, ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ	150
Кураш А.А. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ	151
Трус М.О. ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ	152
Наумова Л.Г. АКТУАЛЬНІСТЬ ТА МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ	153
Рудич Л.О. СУЧАСНЕ ТРАКТУВАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	154
Лохоня Д. К. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ	155
Чикалова Я.Б. ПОНЯТТЯ ТА ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИТРАТ	156
Васюк А.Ф. СУТНІСТЬ ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ГРОШОВІ КОШТИ»	157
Бублик В.О. ОБЛІК НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В КОНТЕКСТІ ЗАКОНОДАВЧИХ ЗМІН 2013-2015 р.р.	158
Носачова Т.В. СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ	159
Лукаш Р.В. ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	160
Гаврилук І.М. АВТОМАТИЗАЦІЯ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ	161
Шевченко А.С. ОБЛІК МШП: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	162
Криштопа Н.В. МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІЙ СФЕРІ	163
Мітін Ю.О. СУЧАСНІ МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ВИДАВНИЧОЇ ПРОДУКЦІЇ	164
Стеба В.І. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗЕРНА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	165
Суярова Ж.Ф. ОПТИМІЗАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА БУДІВЕЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ	166
Ганніч О.А. ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНІСТІ У СФЕРІ ПОСЛУГ	167
Мельник Н. О. ЗАДАЧІ ЕКСПЕРТІВ-ТОВАРОЗНАВЦІВ ЩОДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ ШКІРЯНОГО ВЗУТТЯ	168
Некрасов І.Б. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРАЛЬНИХ МАШИН РІЗНИХ ВИРОБНИКІВ	169
Однорал Н.І. КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ ТА БЕЗПЕКИ КОСМЕТИКИ В УКРАЇНІ	170
Москаленко М.С. ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕБЛІВ НАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА	171
Москаленко Д.В. МИТНИЙ КОНТРОЛЬ ШКІРЯНОГО ВЗУТТЯ	172
Кислий М.С. СТАН РИНКУ ШТУЧНОГО ХУТРА В УКРАЇНІ	173

Денисенко Д.І. ВИРОБНИЦТВО ТОВАРІВ ВИСОКОЇ ЯКОСТІ – ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНОСТІ ТА ДОТРИМАННЯ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ» ...	174
Смирнова А.В. ДЕРЖАВНІ САНІТАРНІ ПРАВИЛА І НОРМИ БЕЗПЕКИ ІГРАШОК ТА ІГОР ДЛЯ ЗДОРОВ'Я ДІТЕЙ	175
Шеремета О.О. УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	176
Малиш І.М. ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ.....	177
Шкряда І.В. МОЖЛИВІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	178
Матрос А.В. ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	179
Пицюх Д.В. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	180
Стадник В.В. АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	181
Дерискиба В. В. ЧИННИКИ ТА ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ	182
Кутковий М. СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ЯК ДЖЕРЕЛО ДОСТОВІРНОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....	183
Мельник А. В. УДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	184
Гавриков С.В. ФОРМУВАННЯ РИНКУ ВЕТЕРИНАРНИХ ПРЕПАРАТІВ	185
Зеленський І. О. ВИВЧЕННЯ ПОПИТУ У СФЕРІ ВЕТЕРИНАРНОГО БІЗНЕСУ.....	186
Баркова Л. РОЛЬ ПОЛІТИЧНОЇ РЕКЛАМИ У ВИБОРЧИХ ПРОЦЕСАХ УКРАЇНИ	187
Шелюк Т.М. СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ	188
Городнікова А. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ В ВИЗНАЧЕННІ ТА АНАЛІЗІ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА	189
Козленко В. ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	190
Жарий С.Г. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	191
Панич М.С. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ТА АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	192
Цвинтарний Д.М. УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЙНИМ МЕХАНІЗМОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	193
Білан М.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ	194
Биховець Л.М. СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ	195
Близнюк Н.С. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ.....	196
Бондаренко К.В. ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-ЗВІТНИХ РЕГІСТРІВ В АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ (НА ПРИКЛАДІ 1С:ПІДПРИЄМСТВО).....	197
Вовк В.О. ДО ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ДОКУМЕНТУВАННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	198
Воробйов Р.О. СУТНІСТЬ І ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	199
Гаркуша К.С. ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ПАЛИВНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ .	200
Деменко А.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ.....	201
Демченко А.А. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ	202
Дрозд Н.Б.ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ, ЯКА Є ОПЛАТОЮ ЗА ПОСЛУГИ ПРИ РОЗРАХУНКАХ МІЖ УЧАСНИКАМИ ДАВАЛЬНИЦЬКИХ ОПЕРАЦІЙ.....	203
Зіненко В.П.ОБЛІК І АУДИТ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	204
Калюжна Ю.А. ОБЛІК ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ.....	205
Кириченко Є.Р. РОЗРАХУНКИ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ ПО ЗАКУПІВЛІ КОРМІВ	206
Кравченко А.С. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ	207
Криницька М.О. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ МШП	208
Куц А.В. ОРГАНІЗАЦІЯ АВТОМАТИЗОВАНОГО ОБЛІКУ ФІНАНСОВО-РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ.....	209
Ледвижка Я.О. ДО ПИТАННЯ ОТOTOЖНЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ТА ПРИБУТКУ	210
Логвін А. В. ДО ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ	211
Лукаш С.О. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДОВГОСТРОКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА.....	212
Малютіна Я.С. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ	213
Мартиненко М.С. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА.....	214
Мельнікова А.М. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ.....	215
Михненко А.Г.НОРМУВАННЯ ПРАЦІ ЯК СТИМУЛ ЗРОСТАННЯ ОПЛАТИ	216

Новикова С.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ.....	217
Петрушенко В.В. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	218
Пікіна М.А. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ В ТВАРИННИЦТВІ	219
Подшивайлова Г.В. ОСОБЛИВОСТІ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ РОБОТИ АВТОТРАНСПОРТУ	220
Полятикін В.О. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ	221
Потапенко А.В. ОБЛІК ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА.....	222
Прийменко Т.В. ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ	223
Прядко В.П. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ.....	224
Рогоза Е.С. АВТОМАТИЗОВАНЕ РОБОЧЕ МІСЦЕ (АРМ) БУХГАЛТЕРА: ПРИЗНАЧЕННЯ, ФУНКЦІЇ ТА ЙОГО РІВНІ.....	225
Саєнко І.В. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ.....	226
Ситник А.В. АДМІНІСТРАТИВНІ ВИТРАТИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	227
Ткаченко А. М. ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗНОСУ (АМОРТИЗАЦІЇ) НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ	228
Третяк О.О. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	229
Третяк О.О. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	230
Тунік В.В. ДО ПИТАННЯ СУТНОСТІ ОБІГОВИХ КОШТІВ.....	231
Хіро О.А. ПРИНЦИПИ ТА ЕТАПИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ	232
Хіро О.А. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	233
Черняков О.І. ОПТИМІЗАЦІЯ ЕЛЕМЕНТІВ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ НА ЗЕРНО В УМОВАХ ЗРОШЕННЯ ПІВДНЯ УКРАЇНИ	234
Шапаренко О.В. ВПЛИВ ЕЛЕМЕНТІВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ	235
Щербакова Т.В. ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	236
Гаркуша А.В. ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР (НА ПРИКЛАДІ «ІВАНІВСЬКОЇ ДОСЛІДНО-СЕЛЕКЦІЙНОЇ СТАНЦІЇ ІНСТИТУТУ БІОЕНЕРГЕТИЧНИХ КУЛЬТУР І ЦУКРОВОГО БУРЯКУ НААН»)	237
Максименко І.О. ПРОБЛЕМИ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ	238
Шестакова Ю.В. УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «БІЛОПІЛЬСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД»).....	239
Стриж В.О. ЗАКУПІВЕЛЬНА ЛОГІСТИКА Й ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЛЯМИ: СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ ТА ВІДМІННОСТІ.....	240
Виганяйло С.М. ПЛАНУВАННЯ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	241
Назаренко А. С. ПЕРСПЕКТИВМ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	242
Безсонова А.Р. ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА В ТВАРИННИЦТВІ	243
Скринник А.А. НОВІТНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ	244
Мяус В.М. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ В УКРАЇНІ	245
Пташниченко О.С. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	246
Волкова К. В. ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ В УКРАЇНІ.....	247
Мартинюк С.М. ЗАСТОСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ В НАЧАЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ ВИЩИХ АГРАРНИХ ЗАКЛАДІВ	248
Горленко Ю.М. ПРОГНОЗУВАННЯ ВРОЖАЙНОСТІ ЗЕРНОВИХ ТА ЗЕРНОБОБОВИХ КУЛЬТУР В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ	249
Мачула К.В., Кириченко Є.Р., Кириченко Я.В. ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ВАЛОВОГО ЗБОРУ ЦУКРОВИХ БУРЯКІВ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ ..	250
Новикова С.В. ПРОГНОЗУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА КАРТОПЛІ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ.....	251
Селюкова С.В. ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ВАЛОВОГО ЗБОРУ СОНЯШНИКУ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ	252
Скороход Д.М., Михайленко А.М. ПРОГНОЗУВАННЯ ВРОЖАЙНОСТІ ЗЕРНОВИХ ТА ЗЕРНОБОБОВИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ.....	253
Ніконова Т.Г. ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ВАЛОВОГО ЗБОРУ ЗЕРНОВИХ ТА ЗЕРНОБОБОВИХ КУЛЬТУР В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ	254
Середа С.М. КРЕДИТУВАННЯ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ	255
Крюкова Н.Д. ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПРИ ОЦІНЦІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ	256

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	
Шалигіна А.М. ФІНАНСОВА ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	257
Сема Т.І. ІННОВАЦІЙНІ ВИДИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ.....	258
Кірсанов Ю.І. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В МАЛОМУ БІЗНЕСІ....	259
Рідзель Р.І. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	260
Іманов Х.І. ФІНАНСОВИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	261
Чижова О.Ю. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	262
Герасименко А.В. РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	263
Бятов Є.І. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	264
Олейнік А.В. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ...	265
Бивалін В.В. ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ	266
Глуходід Н.Ю. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РОБОТИ ДЕРЖАВНОГО БАНКУ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ.....	267
Алексенко І.В. ВИБІР ТА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	268
Федина І.В. ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ .	269
Забара Є.Є. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА У РОЗРІЗІ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ	270
Ляшко Л.А. ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	271
Горголь С. Б. ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	272
Дмитренко А.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ	273
Горленко Ю.М. АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРОХОЛДИНГІВ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	274
Клюєва А.С. НЕОБХІДНІСТЬ СВОЄЧАСНОГО ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	275
Воробйов Ю.Г. УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	276
Кулик А.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	277
Стоцька В.Ю. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ	278
Головко Ю.А. ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ	279
Щербань В.Г. НЕДЕРЖАВНІ ПЕНСІЙНІ ФОНДИ ЯК СУБ'ЄКТИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	280
Ляшенко О.П. ПРОБЛЕМИ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	281
Петренко Д. А. РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ	282
Курашвілі Д.І. УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА	283
Оропай П. Ю. ОРГАНІЗАЦІЯ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	284
Рибалка В.В. РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	285
Падалка В.В. ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	286
Ярмак Р.М. ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНОЇ ГАЛУЗІ	287
Бабак В. В. ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	288
Цимбал О.І. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	289
Штепа Д.О. ЕТАПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІВ СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	290
Пігуль А.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	291
Пальощенко Н.М. СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ЗДІЙСНЕННЯ АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ В УКРАЇНІ.....	292
Левченко І.А. РОЛЬ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	293
Аксьонов В.С. СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	294
Бублик Т.І. РОЛЬ БІРЖОВОГО РИНКУ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	295
Гостєв Є.С. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....	296
Білозор Н.С. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	297
Ряболус В.В. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ БАНКУ	298
Сторожук А.Г. ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	299
Воробйов В.Г. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	300
Кулик О.О. ІННОВАЦІЇ В СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО	301

Глущенко В.О. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ	302
Заприса С.О. ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПТАХІВНИЦТВА	303
Костюк Ю.М. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА	304
Курило Д.С. УДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ	305
Остапенко А.В. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ПОКРАЩЕННЯ ЗДОРОВ'Я ТВАРИН ТА АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА	306
Кулик О.О. РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ У ФУНКЦІОНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВА	307
Барбіна О.І. ДЕРЖАВНІ ЦІЛЬОВІ ФОНДИ ТА ПОРЯДОК ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ	308
Богданова А.Е. КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ІНШОЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	309
Бондаренко-Надеждіна В.В. ПРОБЛЕМИ ПРИ ВЕДЕННІ ОБЛІКУ З ПДВ	310
Бортник В.О. ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ І ВИХОДУ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ВИРОБНИЦТВ	311
Бузовська І.Є. ШЛЯХИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА	312
Великород К.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ЦУКРОВОГО БУРЯКА	313
Герман Д.М. ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	314
Григоренко Д.В. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА КУКУРУДЗИ НА ЗЕРНО	315
Грицак В.О. ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК КРЕДИТІВ БАНКУ	316
Ковальова Л.С. ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ЗА СТРАХУВАННЯМ	317
Корнієнко Я.І. БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ	318
Косенко Н.С. ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ	319
Лукаш В.В. ПОРЯДОК ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ	320
Надточий І.О. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ БІОЛОГІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ТА ВИХОДУ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА	321
Осадча О.О. ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ПОКАЗНИК ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	322
Павленко В.І. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРИРОСТУ ВРХ	323
Рибець О.Г. ВРАХУВАННЯ БЕЗНАДІЙНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ І КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК	324
Самолєвська А.В. ПРОБЛЕМИ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ	325
Сема В.О. МЕТОДИ АНАЛІЗУ РОБОТИ РИНКУ FOREX	326
Третьякова Ю.В. ОБЛІК ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ АДМІНІСТРАТИВНО-УПРАВЛІНСЬКОМУ ПЕРСОНАЛУ	327
Трофименко І.І. РОЗРАХУНКИ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ	328
Ушакова А.П., ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДОПОМІЖНИХ ВИРОБНИЦТВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	329
Хероїм В.М. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ БІОЛОГІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ І ВИХОДУ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА	330
Ярошенко С.О. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З РІЗНИМИ ДЕБІТОРАМИ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ	331
Кульбака О. НАДЗВИЧАЙНІ СИТУАЦІЇ ТЕХНОГЕННОГО ХАРАКТЕРУ, ЗАПОБІГАННЯ ЇХ ВИНИКНЕННЯ	332
Мартиненко В. О., Пономаренко І.О. ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ	333
Мартиненко В.О., Вусик В.В. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ЗАХОДІВ З ЛІКВІДАЦІЇ НАСЛІДКІВ НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ	334
Мартиненко В. О., Молошна І.С. СУТНІСТЬ РЕЖИМУ НАДЗВИЧАЙНОГО СТАНУ ТА НАСЛІДКИ ЙОГО ВВЕДЕННЯ	335
Сасенко Т.В. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ	336
Ткаленко Ю.В. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ	337
Шкальова О.С. ЩОДО СУПЕРЕЧНОСТІ ДЕФІНІЦІЙ «ЦИВІЛЬНИЙ ЗАХИСТ» ТА «ЦИВІЛЬНА ОБОРОНА»	338
Рябуха Д.М. АНАЛІЗ ЗЕРНОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ	339

ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Бабенко В.О. ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ ВКЛАДНИКІВ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	340
Барбін О.В. ЩОДО ПРОВЕДЕННЯ МОНИТОРИНГУ ЗЕМЕЛЬ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ	341
Білокур Р.В. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕФОРМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ ...	342
Веріч А.І. КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА УМИСНИХ ЗЛОЧИНІВ ПРИ ПОМ'ЯКШУВАЛЬНИХ ОБСТАВИНАХ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЩОДО ЇХ КВАЛІФІКАЦІЇ.....	343
Ворожка Н.О. ЗАГАЛЬНОПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ	344
Гасай М. А. ІДЕЇ ДЕРЖАВОТВОРЕННЯ ІВАНА ЯКОВИЧА ФРАНКА	345
Герус О.І. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАСОБІВ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	346
Гижя Я.О. МОВА КРИМІНАЛЬНОГО СВІТУ ЯК ЧАСТИНА КРИМІНАЛЬНОЇ СУБКУЛЬТУРИ.....	347
Голушко А.С. СТАНОВЛЕННЯ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ.....	348
Гончарова Н.О. ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ	349
Дахно Л.М. ПОЛІТИЧНА ЕЛІТА: ПОНЯТТЯ І СУТЬ	350
Дорошенко О.В. ВПЛИВ ПОМ'ЯКШУЮЧИХ ТА ОБТЯЖУЮЧИХ ОБСТАВИН ПОНЯТТЯ ПОКАРАННЯ ЗА КРИМІНАЛЬНИМ КОДЕКСОМ.....	351
Задоя А.А. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РЕЄСТРАЦІЇ ПРАВ НА ЗЕМЕЛЬНУ ДІЛЯНКУ	352
Казиев Ресул К ВОПРОСУ ФИНАНСОВО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....	353
Капуста А.В. ПРИЧИНИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗЛОЧИННОСТІ В УКРАЇНІ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЩОДО ЇХ ПОПЕРЕДЖЕННЯ	354
Капустян В.О. ДИТЯЧА ЗЛОЧИННІСТЬ	355
Каратунова В.В. ЩОДО КОНСТИТУЦІЙНО – ПРАВОВОГО СТАТУСУ ДЕПУТАТСЬКИХ ФРАКЦІЙ У ВРУ	356
Карпик Ю. ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОНЯТТЯ НАРОДНОГО СУВЕРЕНІТЕТУ	357
Карпов О.А. ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ В ГАЛУЗІ ВЕТЕРИНАРНОЇ МЕДИЦИНИ	358
Кашук Д.І. ЩОДО ВИЧЕРПНОСТІ ПЕРЕЛІКІВ ОБСТАВИН, ЩО ПОМ'ЯКШУЮТЬ ТА ОБТЯЖУЮТЬ ПОКАРАННЯ	359
Клецова Н.В. СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ВІДПУСТКИ В УКРАЇНІ.....	360
Клецова А.М. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ДОГОВОРІВ АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ ...	361
Коваленко С.О. БОРОТЬБА З ЛЕГАЛІЗАЦІЄЮ («ВІДМИВАННЯМ») ДОХОДІВ, ОДЕРЖАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ, ФІНАНСУВАННЯ ТЕРРОРИЗМУ: МІЖНАРОДНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ .	362
Коношенко А.С. РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ «ЦИВІЛЬНЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ» ТА «ГОСПОДАРСЬКЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ»	363
Коношенко А.С. СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПРАВА ГРОМАДЯН НА ІНФОРМАЦІЮ	364
Костенко А.С. РЕЖИМ РОБОЧОГО ЧАСУ: ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ.....	365
Кривонос Т.С. ЩОДО ІСТОРІЇ ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КОЛЕКТИВНО-ДОГОВІРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ	366
Кузьменко Р.В. ПОНЯТТЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПРАВОВІДНОСИН.....	367
Куць В.О. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ У ВИЗНАЧЕННІ ПОНЯТТЯ МІЖНАРОДНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРАВА.....	368
Литвиненко А.Т. ДО ПИТАННЯ ПРО РОЗВИТОК ТВАРИННИЦТВА НА УКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ XVII-XVIII СТ.	369
Мазіна К.С. ПРАВА ЖІНКИ В СУЧАСНИХ ІСЛАМСЬКИХ ДЕРЖАВАХ	370
Майборода А.О. СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ ІНВАЛІДІВ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В УКРАЇНІ	371
Майборода А.О. СПОСОБИ ТА ФОРМИ ЗАХИСТУ ЦИВІЛЬНИХ ПРАВ	372
Макушенко Ю.О. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ	373
Матвієнко В.Ю. ОСОБЛИВОСТІ КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ПОКАРАННЯ НЕПОВНОЛІТНІХ.....	374
Міщенко Ю.А. ЮРИДИЧНІ ВИМОГИ ЩОДО ВЧИНЕННЯ НОТАРІАЛЬНИХ ДІЙ ПО ОХОРОНІ СПАДКОВИХ ПРАВ	375
Могиленець С. ШЛЯХ УКРАЇНИ ДО МІЖНАРОДНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН В ІСТОРИЧНІЙ РЕТРОСПЕКТИВІ	376
Мокренко І.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕВРИСТИЧНОЇ ДІАЛОГОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ У МАЛИХ НАВЧАЛЬНИХ ГРУПАХ.....	377
Мяус В. М. КИЄВО – МОГИЛЯНСЬКА АКАДЕМІЯ – ОСЕРЕДОК ОСВІТИ ТА НАУКИ В УКРАЇНІ XVII – XVIII СТ. (ДО 400-РІЧЧЯ ВІД ЗАСНУВАННЯ)	378
Налапко Л. О. ВИКОРИСТАННЯ ОПЕРАТИВНО-ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ ПРИ РОЗСЛІДУВАННІ КОРИСЛИВИХ ЗЛОЧИНІВ	379
Ніконова Т.Г. РЕКЛАМА ЯК ОБ'ЄКТ ЛІНГВІСТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ	380

Павліченко С.Ю. АДМІНІСТРАТИВНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У СФЕРІ БЕЗПЕКИ ДОРОЖНЬОГО РУХУ	381
Палій І.Ю. ПРАВОВА ОЦІНКА УКРАЇНСЬКО – МОСКОВСЬКОГО ДОГОВОРУ 1654 Р.	382
Петрова Н.О. КОНСТИТУЦІЙНІ ГАРАНТІЇ ПРАВ ГРОМАДЯН НА ЖИТЛО	383
Плоткіна Ю.Є. ГЛОБАЛЬНЕ ІНФОРМАЦІЙНЕ СУСПІЛЬСТВО: ПОНЯТТЯ, ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ.....	384
Плоткіна Ю.Є. ГОСПОДАРСЬКІ ВІДНОСИНИ: ПОНЯТТЯ, ВИДИ, ВІДМЕЖУВАННЯ ВІД СУМІЖНИХ ВИДІВ.....	385
Плоткіна Ю.Є. ПАТРОНАТ НАД ДІТЬМИ.....	386
Притико Д.О. КОНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВИЙ СТАТУС ПАРЛАМЕНТСЬКОЇ ОПОЗИЦІЇ В УКРАЇНІ..	387
Роговенко О.В. ЩОДО ВИБОРІВ ДО ОРГАНІВ МІСЦЕВОЇ ВЛАДИ (НОВЕЛИ ЗАКОНОДАВСТВА)..	388
Романчук Р.А. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ УСИНОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ	389
Семич Є. В. РЕПРЕЗЕНТАЦІЯ ФЕМІННОСТІ У МЕДІА-ДИСКУРСІ	390
Сергієнко О. ДО ПИТАННЯ ПРО СПІВВІДНОШЕННЯ ШАРІАТУ І ФІКХУ В СИСТЕМІ МУСУЛЬМАНСЬКОГО ПРАВА	391
Середній О.О. ПРИНЦИПИ ТРУДОВОГО ПРАВА.....	392
Сідько Д.С. КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВА ТА КРИМІНОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕРОРЕСТИЧНОГО АКТУ ТА ДИВЕРСІЇ.....	393
Скрипка Д. І. ПРАВОВІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ВЗАЄМОДІЇ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ З ГРОМАДКІСТЮ ТА ДЕРЖАВНИМИ ОРГАНАМИ.....	394
Сокоренко Н.В. ДО ПИТАННЯ ПРАВОВИХ ПОЗИЦІЙ КОНСТИТУЦІЙНОГО СУДУ УКРАЇНИ.....	395
Сокрута О. СПІВВІДНОШЕННЯ ПРАВА СПРАВЕДЛИВОСТІ ТА ЗАГАЛЬНОГО ПРАВА АНГЛІЇ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	396
Солодка М.Ю. ВИДИ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ: СПІВВІДНОШЕННЯ ЦИВІЛЬНОГО І ГОСПОДАРСЬКОГО КОДЕКСІВ.....	397
Солодка М.Ю. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА	398
Степанченко Л. В. ПІДСТАВИ ЗВІЛЬНЕННЯ ВІД КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ОБСТАВИНИ ЩО ВИКЛЮЧАЮТЬ ЗЛОЧИННІСТЬ ДІЯННЯ.....	399
Сухоставець А.І. ПРИРОДА ОКРЕМОГО ПРОВАДЖЕННЯ В СИСТЕМІ ЦИВІЛЬНОГО СУДОЧИНСТВА.....	400
Сухоставець П.І. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ ..	401
Тарасенко Б.В. ОСОБЛИВОСТІ ЗВИЧАЄВОГО ПРАВА ТА СУДОЧИНСТВА ЗАПОРІЗЬКИХ КОЗАКІВ	402
Трофименко Д. РОЗВИТОК ЗЕМЛЕРОБСТВА ТА САДІВНИЦТВА НА СЛОБОЖАНЩИНІ В XVII – XVIII ст.	403
Федорович І.В. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЩОДО ПРАВОВИХ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ СУДОВОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ УКРАЇНИ.....	404
Федорович І.В. ПРОБЛЕМА ГЕНДЕРНОЇ НЕРІВНОСТІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЗАЙНЯТІСТЬ ТА ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ	405
Федорченко Д.М. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНСТИТУЦІЙНО - ПРАВОВОГО СТАТУСУ ДЕПУТАТА МІСЦЕВОЇ РАДИ.....	406
Фотін О.В. ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯКИХ ВЛАСНЕ ФАХОВИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ У ВЕТЕРИНАРНІЙ МЕДИЦИНІ.....	407
Фотіна Г.А. СТАНОВЛЕННЯ ТА ПОНЯТТЯ ВЕТЕРИНАРНОГО ПРАВА	408
Хоменко І.М. КОНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТУРОВИХ ПРАВ ТА СВОБОД.....	409
Шевченко К. ЩОДО МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНСТИТУЦІЙНОГО ПРАВА ГРОМАДЯН НА ІНФОРМАЦІЮ.....	410
Шейн А.О. ОКРЕМІ ПИТАННЯ АДАПТАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ЗАКОНОДАВСТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	411
Шестакова С.О. ЩОДО УТОЧНЕННЯ ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ «ЖИТЛОВІ ПРАВОВІДНОСИНИ»	412
Шкурат Д.О. СПІВВІДНОШЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРАВА ТА НАЦІОНАЛЬНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРАВА.....	413
Шматок М.А. ПРАВОВІ СТАНДАРТИ РАДИ ЄВРОПИ ЩОДО РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	414
Щербак М.О. ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ ПОГЛЯДИ Т. КАМПАНЕЛЛИ.....	415
Яременко М.О. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ТА СУТНОСТІ ПОДАТКУ.....	416
Ярошенко О.В. ПРАВОВІ АСПЕКТИ СУРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА В УКРАЇНІ	417