МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

МАТЕРІАЛИ

науково-практичної конференції
викладачів, аспірантів та студентів
Сумського НАУ

(20-24 квітня 2015 р.)

ТОМ І

УДК 631.4(477.52-25(06)

Рекомендовано до друку Вченою радою Сумського національного аграрного університету (протокол №10 від 27.04.2015 р.)

Редакційна колегія:

Маслак О.М., к.е.н., доцент
Данько Ю.І., к.е.н., доцент
Ксенофонтова М.М., к.е.н., доцент
Михайліченко М.А., к.і.н.
Хмельничий Л.М., д.с.-г.н., професор
Касяненко О.І., д.вет.н., доцент
Душин В.В., к.т.н., доцент
Масік І.М., к.с.г.н., доцент
Гриньова Д.В., к.с.-г.н., доцент
Шелудченко В.В., к.т.н.

М 34 Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (20-24 квітня 2015 р.). – В 3 т./Т.І. – Суми, 2015. – 359 с.

У збірку увійшли тези доповідей науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського національного аграрного університету.

Для викладачів, студентів, аспірантів інших навчальних закладів.

Відповідальність за точність наведених фактів, цитат та ін. лягає на авторів опублікованих матеріалів. Передрук матеріалів з дозволу редакції.

Друкується в авторській редакції

© Сумський національний аграрний університет, 2015

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

ОЦІНКА ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Вялков А. М., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н. доцент кафедри економіки І.І. Коблянська

Україна має сприятливе геополітичне розташування, розвинену транспортну систему та високий рівень міжрегіональної кооперації. Раціонально побудована регіональна логістична система забезпечує оптимальне протікання бізнес-процесів у регіоні, сприяє зростанню економічної активності, розвитку інновацій, збільшенню інвестиційної привабливості. Все це, зрештою, призводить до покращення якості життя населення, забезпеченню сталого розвитку території.

Аналіз та узагальнення існуючих підходів до оцінки логістичного потенціалу регіону дали підстави виділити такі його складові: географічна, соціально-економічна, транспортна, інфраструктурна, інституційна.

Оцінку логістичного потенціалу регіону слід здійснювати в три етапи: підготовчий, аналітичний та підсумковий. На першому, підготовчому етапі, необхідно здійснити вибір мети, завдань, напрямів та методів дослідження. На другому етапі – аналітичному – здійснюємо оцінку логістичного потенціалу регіону шляхом розрахунку окреслених показників за обраними напрямами оцінки. На третьому етапі – підсумковому – здійснюється розрахунок інтегрального показника рівня розвитку логістичного потенціалу регіону за формулою:

$$I = \frac{\sqrt{E_g{}^2 + E_S{}^2 + E_T{}^2 + E_P{}^2 + E_O{}^2}}{5}, \quad (1)$$

де E_g, E_s, E_T, E_p, E_o – відповідно, розрахункові значення окремих часткових індексів за складовими логістичного потенціалу, відповідно, географічною, соціально-економічною, транспортною, інфраструктурною та інституційною.

Для порівняльного аналізу показників, що характеризують логістичний потенціал Сумської області, нами були обрані Харківська та Житомирська область. Даний вибір обумовлений порівняно однаковим географічним положенням регіонів та віддаленістю від морських портів.

Сумська область розташована у північно-східній частині Лівобережної України, у ній розташовано понад 270 великих та середніх промислових підприємств, які забезпечують роботою 77,5 тис. осіб або 29% зайнятих у економіці області. У структурі реалізації промислової продукції переважають так галузі: машинобудування, виробництво харчової продукції, добувна промисловість, розроблення кар'єрів, виробництво хімічних речовин та хімічної продукції, частка яких у загальному обсязі реалізованої продукції області становить понад 75,1%. У 2013 р. підприємства та організації Сумської області експортували продукцію до 84 країн світу, імпортні товари надійшли до підприємств з 77 країн. Сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 256,6 млн дол. США [1]. Регіон має розвинену транспортну систему. Транспортний комплекс Сумської області представлений залізничним, автомобільним, авіаційним та міським електричним видами транспорту.

Розрахувавши інтегральний показник логістичного потенціалу Сумської області, можна стверджувати, що аналізований регіон має достатній рівень розвитку логістичного потенціалу – 0,614. Значний вплив на розрахункову величину цього показника справляють високі значення часткових показників географічної складової (0,743), транспортної (0,633) та інституційної (0,820). Разом з тим, слід звернути увагу на недостатній рівень розвитку інфраструктурної складової (0,322) та соціально-економічної (0,396). Це, на наш погляд, повинно визначати орієнтири стратегії розвитку регіону, зокрема, щодо нарощування логістичного потенціалу області.

Ґрунтуючись на результатах оцінки рівня логістичного потенціалу Сумської області вважаємо, що з метою нарощування логістичного потенціалу аналізованого регіону в якості програми дій повинна бути обрана стратегія інтенсифікації економічних потоків. Основними заходами у межах цієї стратегії є такі: позиціонування регіону у рамках концепції регіонального маркетингу як привабливого для транзиту вантажів з позицій географічного розташування та наявного транспортного комплексу, а також привабливого для інвестицій у наукомісткі галузі та сферу нематеріального виробництва з точки зору розвитку інституційного середовища та виробничого потенціалу; нарощування транспортних можливостей регіону задля забезпечення мультимодальних перевезень, а також шляхом сприяння розвитку сучасних організаційних форм управління логістичними бізнес-процесами (створення регіонального транспортно-розподільчого центру).

Література

1. Інвестиційний паспорт Сумської області. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/ upload/sumi_dlya_saytu_1.pdf

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ РЕІНЖИНІРИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Захарова О.І., здобувач,
Науковий керівник: проф., д.е.н. Михайлова Л.І.

Економічна ситуація України потребує кардинальних змін у економічній сфері, збалансованості дій підприємницьких структур і держави. Підприємствам необхідно адаптуватись до постійно змінного середовища, впроваджувати нові технології управління існуючим потенціалом для створення гнучкої конкурентноздатної організації.

У сучасних економічних умовах все більшу роль відіграє розробка нових методів управління підприємством. Одним із таких методів є реінжиніринг бізнес-процесів. Механізм його дії заснований на застосуванні останніх досягнень науки і техніки, постійному оновленні бізнесу, інноваціях, що так актуально для розвитку нашої країни.

Питання реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві досліджували у своїх роботах різні науковці, зокрема: Горлачук В.В., Яненкова І.Г., Гончарова М.Л., Тельнов Ю.Ф. Абдикєєв Н.М., Бабак О.А., Вернікова Г.В., Колесников С.Н., Дж. Мэтью, Совін Г.А., Уткін З.А., М.Хаммер, Дж. Чампі та ін. Для вітчизняної економіки реінжиніринг є відносно новим напрямком, який потребує подальших досліджень перспектив його використання.

Основною метою реінжинірингу бізнес-процесів є найбільш повне врахування функцій та завдань підприємств, різке прискорення реакції підприємства на зміни у потребах споживачів при істотному зниженні витрат. Досягнення поставленої мети та виконання завдань реінжинірингу забезпечується завдяки набору його організаційних, економічних та інформаційних компонентів, зокрема:

- формуванню стратегії розвитку організації з урахуванням перспективних потреб споживачів;
- визначення нового набору бізнес-правил або бізнес-процедур, який дозволить оптимізувати витрати та час на прийняття рішень;
- створення ефективної організаційної структури управління;
- покращення організації праці персоналу;
- чіткий розподіл обов'язків, прав, відповідальностей як між керівниками, так і міжрядовими виконавцями;
- застосування підходів щодо отримання інформації від споживачів;
- забезпечення функціонування всіх організаційних підрозділів з використанням інформаційних систем та новітніх інформаційних технологій.

Реінжиніринг застосовується у трьох основних випадках:

- в умовах, коли фірма знаходиться у стані глибокої кризи (високий рівень витрат, низький попит на продукцію фірми тощо). В Україні така ситуація характерна для підприємств традиційних галузей – машинобудування, текстильної, аграрної.

- в умовах, коли поточний стан фірми може бути визначено задовільним, однак прогнози її діяльності є несприятливими. Фірма стикається з несприятливими для себе тенденціями в сфері конкурентоспроможності, дохідності, рівня попиту та ін. Така ситуація характерна для багатьох українських банків, фінансових компаній, комерційних організацій. Тут фірма реагує на негативні зміни обставин, поки вони не набули ще фатального для неї характеру.

- реалізацією можливостей реінжинірингу займаються успішні і агресивні організації. Застосування реінжинірингу в цій ситуації є найкращим варіантом ведення бізнесу.

Реінжиніринг застосовується майже у всіх сферах бізнесу. Його соціальна значимість визначається багатостороннім використанням людського фактору, масштабним застосуванням новітніх технологій і розробок, вирішенням складних комплексних проблем. В ході реінжинірингу відбувається не тільки «горизонтальне», але і «вертикальне» стиснення процесів (там, де раніше виконавець для прийняття рішення звертався до керівництва, тепер приймає рішення самостійно).

Враховуючи викладене, організаційно-економічний розвиток підприємства може бути визначений як процес сукупних змін в організаційно-економічній системі підприємства, направлений на його перехід в новий якісно-кількісний стан у часі під впливом факторів внутрішнього й зовнішнього середовища.

Основними варіантами організаційно-економічного розвитку реінжінірингу на підприємстві є: внутрішнє зростання за рахунок використання власних ресурсів; злиття, поглинання інших господарюючих суб’єктів з метою збільшення ресурсів та виходу на нові ресурсні ринки та ринки збуту; перерозподіл внутрішніх ресурсів, зосередження їх на пріоритетних напрямках діяльності; припинення здійснення неефективних напрямків діяльності, не забезпечених ресурсами, яке може активів. відбуватись шляхом продажу пакету акцій та активів, внутрішньої ліквідації або переорієнтації; відокремлення, передача видів діяльності, не забезпечених ресурсами, іншим виконавцям на договірній основі, через продаж або виділення.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Міщенко О.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент І.І. Коблянська

Ефективне формування та вибір напрямів розвитку логістичного потенціалу регіону неможливі без аналітичних досліджень його стану. Метою даного аналізу є оцінка потужностей логістичного потенціалу регіону, а саме факторів, які визначають даний потенціал. На основі аналізу рівня розвитку логістичного потенціалу регіону можна визначити особливості та рівень розвитку логістичної системи, виділити сильні та слабкі сторони розвитку логістичного потенціалу порівнюючи його з іншими регіонами, та, відповідно, розробити стратегію розвитку, адаптовану до потреб конкретного регіону.

Під логістичним потенціалом регіону пропонуємо розуміти можливості регіональної системи забезпечувати оптимальні параметри економічних потоків у просторі та часі на основі застосування логістичних методів управління.

На сьогоднішній день в наукових джерелах немає єдиної методики аналізу та оцінки логістичного потенціалу регіону. Серед науковців, які займалися дослідженням цієї проблеми, можна виділити роботи таких вчених, як Ковальська Л.Л. та Савка Б.Р. [1], Фрейдман О.А., Рахмангулов О. Н. [2], Довба М.О., Носов О. Л., Прокоф'єва Т. А., Рабаданова І. О. та ін. Однак, основну увагу науковці зосереджують на методичних підходах до оцінки транспортного потенціалу. Пропоновані методики оцінки логістичного потенціалу ґрунтуються, здебільшого, на експертних оцінках, що визначає значну складність розрахунків та високий рівень суб'єктивності оцінок. Отже, слід констатувати, що вирішення проблеми розроблення методичних підходів до оцінки логістичного потенціалу регіону вимагає більш ґрунтовного теоретичного опрацювання.

Запропоновані вітчизняними та зарубіжними вченими методичні підходи до оцінки логістичного потенціалу регіону досить різні, але загальним для них є оцінка передумов розвитку логістичного потенціалу конкретної території, що визначаються просторовими параметрами регіону (географічне розташування, природно-ресурсний потенціал тощо) та рівнем його соціально-економічного розвитку (спеціалізація, забезпеченість та використання трудових ресурсів тощо).

Погоджуючись із авторами робіт [1, 2] вважаємо за необхідне виділити й інфраструктурну складову логістичного потенціалу, оскільки вона має вагоме значення з точки зору забезпечення переміщення матеріальних потоків.

Слід також відмітити, що у запропонованих підходах автори в цілому характеризують окремі складові матеріалопровідної системи регіону (транспортну, інфраструктурну) – відповідно до функціональних (галузевих) сфер логістичної діяльності, не приділяючи уваги характеристикам їх системної взаємодії.

На наш погляд, саме можливості системної інтеграції, які забезпечують оптимальне проходження матеріальних потоків регіону (тобто мінімум загальних витрат з управління матеріалопотоками) й визначають логістичний потенціал регіону. Ці можливості характеризуються розвитком інституційного середовища у регіоні.

Інституційна складова характеризує розвиток бізнес-середовища в регіоні, активність протікання бізнес-процесів та забезпечує системну інтеграцію матеріалопровідних галузей регіону на засадах логістичного підходу. Певним чином ця складова може бути непрямо охарактеризована кількістю зареєстрованих суб'єктів господарської діяльності, що функціонують в регіоні, оскільки їх кількість визначається такими інституційними факторами як умови (складність) реєстрації та ведення бізнесу, доступність ринків тощо.

Отже, узагальнюючи наведені підходи до оцінки логістичного потенціалу регіону, вважаємо за доцільне виділити такі його складові: географічна, соціально-економічна, транспортна, інфраструктурна, інституційна.

По кожній групі визначається система аналітичних показників, що деталізують окремі аспекти дії загальної групи. В результаті отримаємо сукупність аналітичних показників, стандартизація яких дозволить розрахувати часткові індекси для оцінки логістичного потенціалу регіону. Інтегральну оцінку слід здійснювати шляхом зведення різнопланових показників рівня розвитку окремих складових логістичного потенціалу регіону. Після здійснення розрахунку інтегрального показника рівня розвитку логістичного потенціалу регіону необхідно порівняти даний показник з іншими областями та зробити відповідні висновки.

Література:

1. Ковальська Л.Л. Формування та розвиток логістичної інфраструктури регіону / Л. Л. Ковальська, Б. Р. Савка // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". - 2012. - № 749. - С. 410-416.

2. Рахмангулов А.Н. Оценка социально-экономического потенциала региона для размещения объектов логистической инфраструктуры // А.Н. Рахмангулов, О.А. Копылова // Экономика региона. - № 2. – 2014. – С. 254 – 263.

АНАЛІЗ СТАНУ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В УКРАЇНІ

Калачевська Л.І., к.е.н., доцент
Сушко О.Ю., студ. 5-го курсу ФЕМ, спец. «Адміністративний менеджмент»

Розвиток сільського господарства в Україні значною мірою залежить від ефективності виробництва продукції тваринництва, важливою складовою якого є молочне скотарство. Останнім часом ситуація в молочному скотарстві кризова, а його ефективність низька – спостерігається значне скорочення поголів'я корів, що призводить до зниження валового виробництва молока, незважаючи на поступове підвищення продуктивності корів. Така ситуація є одним із підтверджень зменшення заінтересованості до ведення такого господарства. Однією з важливих проблем розвитку молочного скотарства є зменшення поголів'я корів в сільськогосподарських підприємств та відповідне збільшення у особистих селянських господарствах. Ситуація, що виникла, набуває загрозливих масштабів, оскільки країна перетворюється з експортера основних видів продукції скотарства в імпортера.

За даними українського Союзу молочних підприємств, у світі в середньому в рік виробляється 714 млн. т молока. Україна з показником 11 млн. т входить в десятку виробників молока і молочної продукції. Від галузі скотарства отримують молоко та м'ясо, як головні види продукції, та гній і шкуру, як побічні види продукції. Зі зменшенням поголів'я ВРХ знижується і вихід вказаних видів продукції. Так, за 1991-2013 рр. наявність поголів'я ВРХ знизилася більше, ніж у 5 разів, у т.ч. корів – в 3 рази. Щорічне скорочення склало 961,8 тис голів, у т.ч. корів – 276 тис голів.

Проблемою, що стримує розвиток молочного скотарства, являється скорочення поголів'я у господарствах всіх категорій. Поголів'я корів молочного стада сільськогосподарських підприємств в 2013 р. нараховувало 583,7 тис, що становить 22,6%. Основною причиною скорочення поголів'я в сільськогосподарських підприємствах є низька рентабельність - фермерам набагато вигідніше займатися вирощуванням зернових або олійних культур, ніж вкладати значні кошти у розвиток нерентабельного виробництва молока. У той же час, в господарствах населення утримується 77,4% поголів'я, якими вироблено майже 80% усього молока. Важливим чинником, що зумовлює швидке скорочення поголів'я в господарствах населення, є демографічний. Цей процес пояснюється як загальним зменшенням сільського населення, так і тим, що важка щоденна праця, пов'язана з утриманням корів і виробництвом молока, стає все менш привабливою для сільської молоді. Більше того, доходи певної категорії мешканців сільської місцевості від несільськогосподарської діяльності останнім часом помітно зросли, що дозволяло їм відмовлятися від утримання худоби. На жаль, кількість селян, які зможуть або захочуть виробляти молоко, найближчим часом буде поступово зменшуватиметься.

Ще однією проблемою молочного скотарства є майже повна втрата вітчизняної племінної бази ВРХ. Адже питання забезпечення якісним генетичним матеріалом тісно пов'язані з продуктивністю корів. На сьогодні в Україні найбільш поширена порода корів «чорно-ряба», яка здатна дати лише 5 т молока на рік. Для більшої продуктивності слід закуповувати якісний генетичний матеріал за кордоном. Але закуповувати готових нетелей проблематично – потрібно купувати великі партії, а це значні фінансові витрати, і далеко не кожне господарство може собі це дозволити, тому деякі вибирають інший шлях і закуповують лише сім`я продукцію. Так, у 2013 р. імпорт племінних тварин склав близько 1,9 тис. голів, а у 2012 р. – 1,5 тис. голів.

Однак худоба сама по собі не вирішує нічого, необхідний комплексний підхід (субсидування тільки комплексних проектів,тобто худоба + ферма і результат – молоко). Доцільніше було б завозити з-за кордону в Україну технологію утримання худоби та заготівлі кормів – для поліпшення генетики української худоби і для збереження потенціалу вже завезеної худоби. Наступний аспект – це проблема кормів. Існує окремий сектор з виробництва кормів, але він на сьогодні знаходиться на рівні становлення. Тут все тісно пов'язане із зерновим ринком. Адже, щоб була кормова база, потрібен стабільний ринок зерна, а в Україні він наразі не є достатньо збалансованим, зокрема через надмірну експортну орієнтованість зернового господарства.

Отже,негативні тенденції, що спостерігаються в молочному скотарстві, мають стати передумовою для перегляду аграрної політики держави в частині регулювання організаційно-економічних відносин молокопродуктивного комплексу в системі суспільного відтворення. За 20 років незалежності так і не вдалося модернізувати індустрію виробництва та переробки молока. Скорочення кількості сільськогосподарських підприємств, які спеціалізувалися на молочному скотарстві, відбувалося у 90-х роках, але продовжувалося і в 2000-х. Цьому сприяють мізерний розмір дотацій на виробництво молока, дефіцит інвестицій, необхідних для модернізації старих і будівництва нових молочних ферм, відсутність економічних преференцій для суб'єктів аграрного бізнесу, які реалізують проекти з відновлення потенціалу молочного скотарства і створюють для нього кормову базу.

РОЗВИТОК РИНКУ ОПРИСКУВАЧІВ В УКРАЇНІ

Чумель О.Л., студ. 5-го курсу ФЕМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Калачевська Л. І.

Рослинництво відіграє винятково важливу роль у формуванні продовольчої безпеки України, оскільки воно забезпечує населення продуктами харчування, тваринництво - кормами, харчову, переробну і легку промисловість - сировиною, зовнішню торгівлю - експортними товарами. Рослинництво охоплює цілий ряд галузей: зернове господарство, цукрово-бурякове виробництво, вирощування олійних культур, картоплі, овочів, кормових та інших культур. Проте на сьогоднішній день багато рослинницьких галузей перебувають у досить важкому стані, є низько прибутковими, що й потребує опрацювання заходів і підвищення їх ефективності у сільськогосподарських підприємствах. Щоб збирати високі й стабільні врожаї сільськогосподарських культур, потрібна сучасна ефективна техніка, яка б забезпечила вчасне і якісне виконання всіх операцій технологічного процесу виробництва сільськогосподарської продукції. Важливо при цьому мати найменш можливі експлуатаційні витрати на використання техніки під час хімічного захисту посівів. Тому вже зараз існує тенденція інтенсифікації сільськогосподарського виробництва для отримання стабільного і високого рівня урожайності. Для забезпечення інтенсифікації рослинництва у наш час проводяться заходи хімічного захисту рослин, котрі без використання оприскувальної техніки не можливі.

Але поряд з інтенсифікацією та значною хімізацією сільського господарства постає питання забезпечення екологічної безпеки. Це стає зрозумілим, якщо проаналізувати сучасні технології вирощування основних сільськогосподарських культур, наприклад, зернових, де для забезпечення високого рівня врожайності потрібно провести щонайменше п'ять обприскувань гербіцидами та іншими засобами хімічного захисту рослин. З іншого боку, внесення таких значних кількостей екологічно агресивних хімікатів фізично зношеною технікою беззаперечно призведе до негативних наслідків для екології. Саме тому вже були прийняті зміни у законодавстві щодо заборони внесення багатьох видів пестицидів за допомогою авіатехніки. Приймаючи до це уваги стає зрозуміло, чому машини для захисту рослин відтепер набувають значного попиту. Вони у центрі уваги фермерів і є невід'ємною частиною сучасного землеробства, зокрема точного. Забезпечення гарантовано якісного та дбайливого до природи захисту рослин з найменшими затратами — ось що тепер ставиться для них за головну вимогу. Тому зростання обсягів ввезення в країну і самохідних, і причіпних оприскувачів, перевищує 20–25% загального імпорту сільськогосподарської техніки на рік.

Загалом їх надійшло у 2013 році понад 700 одиниць, причому кількість самохідних приблизно однакова з причіпними, про що перші раніше могли лише мріяти. Якщо взяти до уваги минулі роки, то явно помітна тенденція до збільшення відсоткової кількості у сегменті самохідних машин для захисту рослин. Цей факт свідчить про зростання інтересу власників великих і малих господарств до більш продуктивних і технологічних рішень, здатних вирішувати найскладніші завдання. Але як відомо, жоден агрегат здатний задовольнити потреби кожного господарства, тому на даний момент на ринку оприскувальної техніки представлено широкий асортимент насамперед самохідної техніки.

Так як умови для землеробства в Україні не є однаковими по всій її території, а змінюються відповідно до ґрунтово-кліматичних умов регіону – для отримання максимального чи оптимального урожаю часом потрібно застосовувати різні технічні рішення. Саме тому, наприклад для західних регіонів використання високо об'ємних баків для розчину, чи штанги шириною більше 30 м не є доцільним рішенням, і навпаки у центральному регіоні країни підприємства потребують більшу ширину штанги та потужності оприскувача загалом, для підвищення продуктивності та рентабельності підприємства.

Основними критеріями, якими оперують сільгоспвиробники при виборі техніки для оновлення машинного парку є насамперед ціна та швидкість роботи сервісних служб дилера. З технологічної сторони важливими є наступні характеристики техніки:

- Кліренс від 1,60 м для забезпечення пізньої обробки високорослих рослин (дуже важливо при обробці соняшнику та кукурудзи).
- Регулювання ширини колії для універсальності використання оприскувача на різних культурах.
- Бак для робочої суміші об'ємом від 2000 л.
- Потужне освітлення робочої зони.
- Висока транспортна та робоча швидкості.

Отже, через підвищення інтересу до запровадження новітніх технологій у сільському господарстві України, зокрема слід очікувати збільшення якісної та кількісної характеристик врожаїв в сегменті рослинництва. А це в свою чергу може надати можливість експортувати не лише зернові.

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В ОРГАНІЗАЦІЯХ

Покась О.В., студ. 5 курсу ФЕїМ, спец. «Адмін. менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Калачевська Л.І.

Сьогодні недостатньо просто продавати свої товари в атмосфері стрімкого розвитку бізнесу і конкуренції. Потрібно ще й зайняти місце на ринку для свого товару, бути на крок попереду конкурентів і задовольняти потреби най прискіпливіших споживачів. Саме відділ маркетингу на підприємстві займається питанням, як у сучасний умовах вдало просувати свої товари. Але, якщо маркетингова стратегія не ефективна? Звісно її потрібно удосконалити, або взагалі змінити. То якими ж інструментами? Економічна теорія не має конкретної відповіді, чи плану чітких дій, якщо маркетингова діяльність не приносить успіхів.

На даному етапі розвитку наука не дає чітких маркетингових інструкцій які б дали бажані результати в разі невдалого рішення маркетологів, чи неправильно обраної стратегії. На практиці більшість маркетологів керуються інтуїцією у прийнятті рішень чи вибору інструментів впливу на споживачів. У даному дослідженні ми відшукали існуючі загальнотеоретичні підходи визначення шляхів удосконалення маркетингової діяльності і покращення ефективності маркетингу на підприємстві.

Зазвичай в умовах жорсткого конкурентного середовища є актуальним проведення керівництвом підприємства постійного аналізу та контролю виконання маркетингової програми, складеної на основі дослідження і прогнозування ринку, аналізу внутрішнього та зовнішнього стану підприємства, розробки стратегії та тактики поведінки на ринку. Важливу роль в оцінці відповідності маркетингової стратегії наявним потребам підприємства та контролю за її виконанням відіграє аудит. Нагальним завданням керівників є освоєння особливостей проведення маркетингового аудиту на підприємстві та ефективне використання його результатів для коригування своєї діяльності.

Після того як недоліки маркетингової діяльності виявлено, настає час приймати рішення по усуненню недоліків. І саме цікаво, що сьогодні наукові видання не мають чітких маркетингових інструкцій, за якими слід діяти, щоб досягти успіху. Для кожного підприємства, в кожній галузі, на кожному ринку, та навіть в різних регіонах ці шляхи удосконалення є індивідуальними. Їх розглядають на прикладі конкретного підприємства. Ми спробували розглянути іх з глобальної точки зору- маркетингу загалом.

Проаналізувавши роботи Ф. Котлера, Дж. Траута, Ел Райса, Ж.-Ж.Ламбена, Т. М. Циганкової ми виділили такі основні групи напрямків удосконалення маркетингової діяльності підприємств: розробка нової маркетингової стратегії, створення ефективнішої рекламної компанії, правильний вибір цільової аудиторії, удосконалення конкретних маркетингових бізнес-процесів, впровадження маркетингових інновацій, глибше дослідження споживчого тренду, фокусування на максимальному задоволенні потреб споживачів, оптимізація комунікаційного процесу із споживачем.

Розглянувши всі ці напрями ми зрозуміли, що вони є дієвими і використовуються на практиці. Але навіть з їх характеристики логічно незрозуміло до яких саме підприємств їх застосовувати. Щоб вибрати метод потрібно звернути увагу на наступні фактори: кінцевий споживач; попит на нашу категорію товару; завантаженість ринку даним товаром та кількість і потужність конкурентів цього сегменту, місце розташування виробництва; позиція на ринку; особливості продукту; розташування виробництва, точок реалізації; потужності виробництва; бюджет компанії; особливість галузі; ареал, у якому відбувається виробництво, зовнішньоекономічний вплив; недосконаліть законодавчої бази та інші фактори. Ця багатопрофільність і створює невизначеність в наданому питанні і труднощі створення теоретичної моделі дій, якщо необхідно вдосконалити чи взагалі якісно змінити неефективну маркетингову стратегію.

Але, ми все ж спробували зібрати конкретну формулу чи схему дій, котра б являлася універсальною для компаній різного профілю, незалежно від їх форм власності та різних чинників впливу на їх діяльність: концентрація на максимальному задоволенні потреб споживачів як першочергова і головна мета господарської діяльності підприємства; перегляд, уточнення або визначення нового цільового споживача; глибоке вивчення споживчого напрямку; виокремлення тих маркетингових бізнес-процесів, де є допущена помилка, поправка даної помилки і поліпшення даних бізнес-процесів, якщо дозволяє бюджет то необхідне введення маркетингових інновацій; вдосконалення зв'язку з споживачем; запровадження більш дієвої рекламної кампанії (зміна засобів поширення реклами; зміст рекламних оголошень); Якщо це не дало очікуваного результату, то потрібно розробити іншу маркетингову стратегію.

На нашу думку, використовуючи запропоновані схеми дій, різні підприємства зможуть покращити свою маркетингову діяльність.

Таким чином, за відсутності єдиного підходу чи покрокової інструкції для покращення, вдосконалення маркетингової діяльності, яка б підходила для різних підприємств, ми згрупували напрями поліпшення в окремі категорії, а ще спробували створити певну універсальну схему дій у разі якщо підприємству необхідно оптимізувати свою маркетингову діяльність.

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ВИРОБНИКІВ МОЛОКА І ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ МОЛОЧНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Калачевська Л.І., к.е.н., доцент
Світайло Н.В., студ. 5-го курсу ФЕМ, спец. «Адміністративний менеджмент»

Молоковиробництво України було і залишається головною артерією забезпечення продовольства. Завдяки сприятливим для землеробства і скотарства умовам сільське господарство країни виступає скарбницею потенціалу країни. Родючі ґрунти, помірний клімат з прийнятною кількістю опадів та приємним температурним режимом сприяють вирощуванню зернових та технічних культур. Ці фактори разом з наявними лугами та пасовищами створюють необхідну основу для скотарства і надають можливість країні забезпечувати себе необхідними продуктами харчування, досягаючи продовольчої незалежності.

Аналіз регіональної конкурентоспроможності молоковиробників проводиться за рахунок трьох головних інструментів: наявність кормових угідь; рентабельність підприємств різних форм господарювання та розмірів та порівняння витрат; структура виробників.

В рамках нашого дослідження проведений регіональний аналіз використання сільськогосподарських угідь українського земельного фонду. Для визначення придатності місцевих умов до виробництва молока було обрано наступні показники: масову частку та розміри лугів і пасовищ в областях України. На основі цих критеріїв були визначені сприятливі для розвитку молоковиробництва регіони. Для опису сировинного потенціалу було проаналізовано тенденцію виробництва молока та зменшення поголів'я. Серед слабких сторін галузі було виявлено сезонне збільшення кількості виробленого молока, проблеми організації виробництва та низьку якість сировини. Поголів'я корів прогнозовано буде зменшуватися ще на протязі найближчих п'яти років. Ці висновки пов'язані з тенденцією зменшення поголів'я в господарствах населення та їх вагомою часткою в секторі молоковиробництва.

Середній розмір підприємств молочного сектору не може бути чітко визначений через широку диверсифікацію виробників за розміром стада та наявними угіддями. Оцінка рентабельності виробництва в різних групах підприємств була проведена разом з аналізом структури витрат галузі. В ході аналізу було виявлено, що в середньому в країні підприємство досягає позитивного рівня рентабельності при наявності стада більше 200 корів. Огляд регіональної структури молоковиробництва виявив очевидну концентрацію виробництва молока у великих обсягах в центральних областях України в секторі сільськогосподарських підприємств. Це говорить про майбутній розвиток молочної галузі в рамках поясу "Чернігів-Вінниця", що простягається через центральну Україну і виявляє найефективніших виробників молока в цьому секторі. Загалом тенденція показує, що господарства населення залишатимуться важливим постачальником молочної сировини в усіх областях країни ще тривалий час. Саме тому цей сектор було обрано для аналізу придатних для молочного виробництва регіонів як носія великого потенціалу до покращення та розвитку.

Аналіз регіональних відмінностей у виробництві дав змогу зробити висновки, що західні регіони України для господарств населення є більш сприятливими. За цими характеристиками біло встановлено також, що центральні регіони хоча дещо менше, але теж прийнятні для розвитку сектору. У секторі сільськогосподарських підприємств спостерігається негативна тенденція на Півдні країни. Трансформаційні процеси, що розпочалися в Дніпропетровську та Волині відіграють значну роль в структурі підприємств молочного сектору.

Типові договори про постачання молока в Україні не мають фіксованих положень про тривалість договірних стосунків між постачальником та покупцем. Теж саме стосується попереднього обговорення ціни. Ціноутворення відбувається за рахунок державного базису та дотацій на частку жиру і білку в сировині. Система оцінки якості досить непрозора і через це маленькі виробники не мають жодного впливу на утворення ціни на їхню продукцію.

Для визначення сприятливих регіонів для виробництва молока було проведено полідеменсійний аналіз цілей та факторів. У межах аналізу були оцінені важливі фактори впливу для сектору господарств населення та виявлено, в яких регіонах умови виробництва є найсприятливішими і де існує можливість розвитку та покращення.

РОЗВИТОК МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Калачевська Л.І., к.е.н., доцент
Корнієнко Ю.Б., студ. 5-го курсу ФЕМ, спец. «Адміністративний менеджмент»

Молоко і різноманітні молокопродукти виготовлені з нього являються ідеальними продуктами харчування з високою енергетичною цінністю і виступають в багатьох країнах світу та Європи в якості основних продуктів харчування.

Україна входить в число найбільших виробників молока в світі, незважаючи на зменшення поголів'я великої рогатої худоби та скорочення обсягів виробництва молока. В останні роки спостерігаються позитивні тенденції у розвитку українського молочного скотарства. Молокопродуктовий підкомплекс нерозривно пов'язаний з галуззю українського молочного скотарства. Проблеми молочної галузі впливають на переробну, але ця галузь також має свої особливості.

В якості методу для виконання даної наукової роботи були обрані описовий аналіз та порівняння. У магістерській роботі були використані дані офіційної статистки оприлюднені державним комітетом статистики України.

Головною метою даної роботи є аналіз сучасного стану та можливих варіантів розвитку молокопереробної галузі в Україні. В результаті обширного аналізу різних аспектів даної теми були отримані наступні результати.

Виробництво молока в Україні буде залишатись в недалекому майбутньому за прогнозами експертів на досягнутому рівні (11,4-11,5 млн т). Очікується, що поголів'я ВРХ буде надалі скорочуватись, а молочна продуктивність корів буде зростати, і досягне показника 4 600 кг. за рік. Більшу частину українського молока виробляють на сьогодні господарства населення тому можливим варіантом розвитку українського молочного скотарством є кооперація дрібних виробників. Найбільші перспективи в майбутньому має великотоварне виробництво молока в конкурентоспроможних підприємствах.

Споживання молочних продуктів в Україні на душу населення знаходиться на досить низькому рівні. Українці надають перевагу молочним продуктам низьких цінових категорій, такі як питне молоко, кефір та йогурт, і виявляють бажання до нарощення споживання в майбутньому. На рішення про покупку впливають окрім цінових факторів також якість та термін придатності продуктів.

Оцінка забезпечення сировиною показала, що на українському ринку молока існує дефіцит високоякісного сирого молока. Надходження молока на переробні підприємства в 2013 році було рівномірно розподіллено між підприємствами та господарствами населення, частка молока від підприємств безперервно зростає.

Пріоритетом для молокопереробних підприємств є збільшення частки надходження якісної молочної сировини від сільськогосподарських підприємств. Сільськогосподарські підприємства постачають молоко більш високих сортів, ніж господарства населення.

Через дефіцит високоякісного сирого молока на ринку ціна на молоко в Україні постійно зростає, і в 2013 році досягла рекордного рівня (342,4 євро/т). Ціни на молочні продукти залежать від цін на молоко, тому прогнозується також підвищення цін на молокопродукти на ринку України.

Молочна промисловість підвищує щорічно обсяги виробництва і прогнозується подальше зростання. Молокопродукти з незбираного молока та кисломолочні продукти займають найбільші частки на українському ринку молочних продуктів. Після аналізу регіонального розташування виробництва молокопродуктів в Україні можна виділити основні області виробництва молокопродуктів:

- Питне молоко: Вінницька, Житомирська , Київська, Дніпропетровська,
- Кисломолочний сир: Миколаївська, Київська, Харківська, Дніпропетровська,
- Масло: Вінницька, Полтавська, Хмельницька, Житомирська,
- Твердий сир: Полтавська, Сумська, Черкаська, Рівненська, Чернігівська.

Майже половину собівартості виробництва молокопродуктів складають витрати на сировину. Тому ціна на молокопродукти залежить здебільшого від ціни на молоко-сировину.

В даний час в Україні існує понад 200 підприємств молокопереробної промисловості. Виробничі потужності промисловості становлять близько 18,5 млн т на рік, але через деякі проблем у галузі, завантаження виробничих потужностей складає приблизно від 25% до 35% залежно від типу молокопродукта.

До головних проблем функціонування українського молокопродуктового підкомплексу належать: застаріле обладнання, відсутність ринкової інфраструктури, дефіцит сировини, низька якість молочних продуктів, низька купівельна спроможність населення, високий рівень конкуренції. Український ринок молочних продуктів завоювали великі міжнародні компанії, ринкова частка яких становить майже 50%.

УПАКОВКА ЯК ОДИН З ЕЛЕМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВОЇ ПІДТРИМКИ

Шумкова О.В., к.е.н., доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу

Нині у зв'язку зі зростанням вимог покупців не лише до самого товару, а й до зручності, можливості комплексної купівлі, гарантії, інформації про товар та інших складових маркетингової підтримки, саме вони часто стають ключовими моментами успіху комерційної діяльності і забезпечення постійного, активного збуту. Маркетингова підтримка представлена комплексом маркетингових заходів, які забезпечують транспортування, зберігання та грамотне обслуговування продукту. До стандартної групи підтримки входять такі елементи:

– заходи, які дозволяють зберегти споживчі властивості продукту (транспортні послуги, відповідна упаковка та маркування, ефективний режим зберігання);

– зусилля щодо забезпечення споживача інформацією про на продукт (для харчових продуктів, наприклад – це склад, баланс поживних речовин, спосіб приготування, калорійність; для непродовольчих, наприклад – це експлуатаційна характеристика, комплектність, правила користування, гарантії та ін.;)

– наявність супутніх товарів та послуг для можливості комплексного задоволення попиту.

Для визначення продукту споживачем та його активного продажу, крім відповідної якості, необхідна приваблива упаковка, також пристосована до вимог конкретного сегмента споживачів. Упаковка покликана підкреслювати та пропагувати ту корисність від споживання та престижного володіння, яку одержить споживач, що здійснив купівлю.

В ідеальному випадку в процесі ринкової діяльності підприємства питання розробки форми і дизайну упакування для продукту повинний з'являтися, і в деяких випадках з'являється, при визначенні компанією «свого» комплексу маркетингу - так званих «4Р»: товар, ціна, поширення, стимулювання. В умовах сучасного ринку упакування здобуває найсильнішу комунікаційну функцію, особливо в зв'язку з інтенсивним зростанням магазинів самообслуговування, коли покупець залишається практично один на один з товаром, і сама виступає як інструмент просування товару на споживчий ринок. Саме тому, комплекс маркетингу підприємства можна розглядати як «5Р»: товар, ціна, поширення, стимулювання, упакування.

Якість упакування забезпечується високим професіоналізмом, майстерністю й освіченістю художників, ілюстраторів, фотографів, інженерів, технічних фахівців, а також сучасністю технічного арсеналу виконавця. Численні маркетингові дослідження показують, що кожен другий із трьох споживачів приймає рішення про покупку товару частого споживання безпосередньо в місцях продажів. У виробника є усього близько 10 секунд, щоб зробити сприятливе враження. Від того, наскільки привабливими виявляться нова етикетка і назва, наскільки близька вони відповідають внутрішнім представленням і смакам більшості споживачів, залежить доля товару від спробних покупок до постійного споживання. Безумовно, важливо не тільки сподобатися, але і зробити так, щоб Вас запам'ятали, бажано надовго. Закони маркетингу суворі, так само як і саме життя. Щоб Вас не забули потрібно іноді нагадувати про себе.

У комплексі маркетингу підприємства упакування, як правило, вирішує тактичні задачі по просуванню товару на ринок і впливає на споживача безпосередньо від імені товаровиробника, доносячи до першого концепцію товару. У цьому її основне сходство з рекламою, її цілями і задачами. Отже, на початку процесу розробки дизайну упакування, фахівці, що працюють у цій області, повинні одержати, зібрати і сформувати цілий пакет інформації, що буде керувати креативним процесом по створенню оригінальної форми й образа упакування.

Тривалість і вартість робіт по створенню упаковки різна, все залежить від складності й масштабу поставленого завдання, іноді створюють до двадцяти проектів, робота триває протягом 2-3 місяців, перш ніж стверджується один з варіантів. Але, в остаточному підсумку, вдалий дизайн упаковки виправдовує вкладення в нього: із вдало оформленої продукцією з більшим задоволенням працює й власний персонал підприємства, і оптові фірми й роздріб. Сформована схема розробки дизайну упаковки продукту може бути представлена наступними етапами, при цьому 4 та 5 етапи присутній не завжди:

1. Створення основної ідеї, образу упаковки
2. Підготовка та видача технічного завдання(великий розділ складають технічні й вартісні обмеження).
3. Розгляд варіантів, вибір оптимального варіанту.
4. Тестування дизайну упаковки:вибір методів оцінки, розробка сценарію тестування, обробка результатів дослідження.
5. Внесення змін в дизайн з урахуванням думок потенційних споживачів.

Таким чином, у підсумку фахівці з товарного ринку і психології людського сприйняття, збираючи й аналізуючи інформацію, повинні дати всі необхідні рекомендації з інжинірінговим, композиційним і емоційно-психологічним складової майбутнього упакування і контролювати творчий процес створення форми й оформлення упаковки.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНУ

Муштай В.А., к.е.н. доцент

У радянський період в умовах адміністративної системи управління економікою основним напрямком соціальної політики держави була підтримка невисокого, але досить стабільного рівня життя для переважної маси населення. Це досягалося, з одного боку, жорстким нормуванням заробітної плати та інших видів доходів населення, а з іншого боку, - шляхом "заморожування" цін на основні види товарів народного споживання і платних послуг. Велику роль у реалізації цієї політики, як відомо, грали суспільні фонди споживання, що займали більш 30% у сукупних прибутках населення і зростали більш швидкими темпами в порівнянні з заробітною платою. При цьому біля 75% їх загального розміру формувалося і витрачалося централізовано, а інші 25% - за рахунок коштів підприємств на основі жорстких, директивно задаваних нормативів. Сформована на такій основі система розподільних відносин будувалася по суті на запереченні товарної форми оцінки робочої сили і була спрямована на зниження диференціації доходів працівників.

Стосовно продовольчої політики, важливу роль відігравала система дотацій, завдяки якій держава підтримувала доступність окремих продовольчих товарів на відповідному рівні. Справа в тому, що по цілому ряду харчових продуктів роздрібні ціни не відшкодовували сукупних витрат держави на їх виробництво, закупівлю, збереження, транспортування, переробку і реалізацію населенню. Це в основному продукти тваринництва і картопля. Треба враховувати, що такі дотації не були додатковими виплатами сільському господарству. Дотація означала, що роздрібні ціни на відповідні продукти нижче витрат держави на цю продукцію і виплачувалася кінцевому споживачу, який платив за неї менше, ніж витрачала держава. Саме в такий спосіб забезпечувалася купівельна спроможність населення стосовно продуктів харчування, а в кінцевому підсумку – відтворення робочої сили.

Зрівняльний підхід до розподілу і забезпечення соціальних гарантій не створював належних стимулів до високопродуктивної праці та ефективного виробництва, тому вичерпав себе на початок 1980-х років. Необхідність виходу з такої ситуації була однією з найважливіших причин початку перебудови в СРСР. Однак у ході проведення ринкових реформ роль держави у формуванні доходів і регулюванні оплати праці істотно знизилася і відбулося значне падіння рівня життя основної маси населення.

Досліджуючи питання продовольчого забезпечення регіону в розрізі проблематики соціально-економічного спрямування, на наш погляд, слід виходити з того, що найважливішою концептуальною основою життєдіяльності людей є безперервне забезпечення і самозабезпечення їх продовольством, що можна вважати не чим іншим, як біосоціальною основою самого існування населення.

Розглядаючи проблему через призму соціальної проблематики та можливостей вирішення її аспектів, маємо додати до цього три принципи, повз які у наших дослідженнях пройти неможливо. Це, по- перше, соціально-економічний принцип, що визначається через потенційні можливості населення в плані придбання різними його соціальними групами і прошарками продовольчих товарів при сформованому рівні цін і доходів згідно розмірів, що закладені у мінімальному споживчому кошику. По-друге, це фізіологічний принцип, який визначає реальні можливості населення щодо забезпечення харчування згідно встановлених раціональних норм з метою повноцінного відтворення робочої сили. По-третє, це інтеграційний принцип, на основі якого має забезпечуватися злиття капіталів сільськогосподарських підприємств та суміжних з ними підприємств переробки, матеріально-технічного забезпечення та виробничого обслуговування, суб'єктів фінансово-кредитної сфери, що повинно позитивно вплинути на підвищення зайнятості населення і, як наслідок – на підвищення рівня споживання.

Всі принципи у результаті своєї взаємодії, на наш погляд, мають сприяти досягненню головної мети формування продовольчого потенціалу регіону – забезпечення оптимальних умов відтворення робочої сили на основі дотримання фізіологічних норм харчування населення.

Тут мають вирішуватися дві радикальні взаємозв'язані проблеми: з одного боку- це економічні можливості регіону в плані забезпечення не тільки асортименту для повноцінного харчування, а й доступності продуктів для населення. З іншого боку – це матеріальні можливості населення в плані рівня цін, що склався в даному регіоні.

Інакше кажучи, мова йде про рівень доступності продуктів харчування для основної частини населення регіону з метою підтримки нормального способу життя. Тут виникають свої проблеми – які критерії доступності продуктів харчування, які критерії нормального рівня життя населення і яка чисельність середнього класу як основної частини нації. Вирішальне значення в цьому плані має диференціація населення за рівнем душового доходу, тому що при високій нерівності в розподілі доходів можлива сильна диференціація різних доходних груп населення по калорійності харчування, коли середні національні цифри будуть знаходитися в припустимих межах, але значна частина населення буде недоїдати.Отже вважаємо, що проблема повноцінного харчування населення прямо пов'язана з проблемою відтворення робочої сили.

ІНОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА

Івченко Н.М., старший викладач кафедри статистики, АГД та маркетингу СНАУ

На сучасному рівні розвитку аграрної економіки пріоритетне значення має проблема стабілізації та підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

У цьому контексті, саме економічна ефективність сільськогосподарського виробництва означає в найзагальнішому вигляді результативність виробничого процесу, співвідношення між досягнутими результатами і витратами живої і матеріалізованої праці, що відображають у свою чергу ступінь досконалості виробничих ресурсів та ефективність їх використання. Успішне вирішення завдань, що стоять перед сільським господарством, можливо лише на основі підвищення економічної ефективності виробництва.

Важлива роль у вирішенні даного питання належить виробництву молока. Молочне скотарство займає провідне місце серед галузей сільського господарства. Від рівня його розвитку багато в чому залежить ефективність сільськогосподарського виробництва в цілому, так як дана галузь є майже на кожному підприємстві, а в багатьох господарствах є головною.

Для стійкого розвитку молочної індустрії повинен ефективно працювати увесь ланцюг «виробництво – переробка – збут». Важливим елементом у цій системі, що диктується соціально-економічною необхідністю, має стати науково-дослідна робота та імплементація розробок у сферу виробництва.

Окрім того, адекватно мають працювати і сфери, що забезпечують сільськогосподарське виробництво фінансовими та виробничими ресурсами. Нині найбільш складною залишається ситуація у виробничій сфері. Так, обсяг виробництва молока на одну особу протягом останніх одинадцяти років зменшився з 257 до 245 кг, або на 4,7%. Це незважаючи на невпинне зменшення чисельності населення країни. З урахуванням цієї динаміки досліджуваний показник був би набагато більшим. Споживання на одну особу зросло на 6 кг, або 3%. Хоча така тенденція є позитивною, але рівень споживання не можна вважати задовільним. За рекомендаціями Київського науково-дослідного інституту гігієни харчування споживання молока та молочних продуктів (у перерахунку на молоко) на душу населення доцільно довести до 390 кг. Одним з основних причин таких тенденцій можна назвати низьку купівельну спроможність споживачів.

Враховуючи рекомендовані норми споживання молока та молочних продуктів в перерахунку на молоко, потенціал зростання ринку залишається надзвичайно великим. Разом з тим, зростання попиту на продукцію потребуватиме більших обсягів молока для переробки. Вже наразі молокопереробні підприємства відчувають нестачу сировини, особливо молока екстра ґатунку.

Основною проблемою молочного скотарства є низький рівень прибутковості корів, що зумовлює скорочення обсягів виробництва продукції і поголів'я корів у господарствах усіх категорій та форм власності. Важкий стан галузі зумовлений багатьма причинами. До них відносять невідповідність, а часто і недотримання технології виробництва продукції у молочному скотарстві, руйнування системи кормовиробництва та селекційно-племінної роботи, неповноцінне кормозабезпечення, нестабільний рівень закупівельних цін на молоко тощо. Очевидно, зменшення виробництва молока та чисельності поголів'я корів було наслідком недосконалості економічного механізму розвитку галузі, який не дозволяв здійснювати інвестування та модернізацію галузі.

Низькі закупівельні ціни на молоко, які існували тривалий час, робили галузь малопривабливою для бізнесу. Лише в останні роки, коли встановилася вища ціна, окремі сільськогосподарські товаровиробники почали змінювати своє ставлення. Проте кількість підприємств, які утримують корів, залишилася надзвичайно малою. В Україні станом на початок 2014 р. нараховувалося 3201 сільськогосподарське підприємство, яке займалося виробництвом молока. У половини з них було тільки кілька десятків корів.

Враховуючи вищезазначені проблеми молочного скотарства варто визначити основні шляхи , що сприятимуть підвищенню ефективності виробництва молока. До таких слід віднести наступні: інтенсифікація молочного скотарства шляхом створення сучасної матеріально-технічної бази; відповідне ветеринарно-зоотехнічне обслуговування; створення міцної кормової бази; розвиток селекційної роботи в молочному скотарстві; вдосконалення розміщення, концентрації та спеціалізації молочного скотарства; впровадження інтенсивних технологій виробництва молока; впровадження прогресивних методів організації праці та систем його оплати; формування матеріально-технічної бази за рахунок лізингу, що дозволяє сільськогосподарським товаровиробникам не залучати позиковий капітал і не відволікати власні фінансові ресурси, відтак лізинг забезпечує оновлення виробничих фондів за рахунок одержання нового обладнання без оплати його повної вартості.

Отже, якщо аналізувати в цілому галузь молочного скотарства, то для її ефективного функціонування необхідно вирішити три першочергових завдання: мати конкурентоспроможні породи худоби; впровадити ефективні технології виробництва молока; підготувати професійні кадри і забезпечити мотивацію їхньої праці.

ЦІНА ЯК ЧИННИК МАКСИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ

Селезень О.М., ст. викладач каф. статистики, АГД та маркетингу

У сучасних умовах господарювання постає завдання пошуку нових механізмів формування фінансових можливостей сільськогосподарських підприємств, які визначаються рівнем їх ресурсного потенціалу та вмілим управлінням чинниками прибутковості. Також слід зазначити, що від рівня забезпеченості ресурсами, їх раціонального співвідношення та використання у процесі господарської діяльності залежить прибутковість сільськогосподарського підприємства. У свою чергу, це передбачає розробку нових підходів щодо формування прибутку сільськогосподарського підприємства в умовах оптимізації ресурсного потенціалу.

Значний внесок у розробку теоретико-методичних засад процесу формування прибутку сільськогосподарських підприємств внесли вітчизняні вчені-економісти: В. Г. Андрійчук , О. В. Березін, Н. Б. Бідник, Н. М. Сіренко, П. І. Трофименко, Н. В. Фарафонова та інші.

Не викликає сумніву, що ціна справляє прямий вплив на основні результати діяльності підприємства - прибуток й обсяг продажу. Причому відомо, що часто вплив ціни на прибуток значно більший, ніж інших чинників (обсягу продажу, рівня витрат тощо). Цей висновок підтверджують дані таблиці 1, у якій наведено вплив на прибуток 10%-го поліпшення різних чинників прибутку, причому всі інші чинники передбачаються незмінними.

Дослідження проводяться на конкретному прикладі реалізації продукції Державним підприємством «Дослідне господарство Агрофірма «Надія» Інститут сільського господарства Північного Сходу Національної академії аграрних наук України Роменського району Сумської області.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз впливу чинників прибутку від реалізації гречки у 2013 р.

Фактори впливу	Фактичне значення звітного року	Збільшення ціни на 10%	Зменшення змінних витрат на 10%	Збільшення кількості реалізованої продукції на 10%	Зменшення постійних витрат на 10%
Ціна 1ц, грн	374,27	411,697	374,27	374,27	374,27
Змінні витрати на 1 ц, грн	197,85	197,85	178,065	197,85	197,85
Обсяг реалізації, ц	1026	1026	1026	1128,6	1026
Постійні витрати, грн.	100004,22	100004,22	100004,22	100004,22	90003,798
Прибуток, тис грн.	81,0	119,4	101,3	99,1	91,0
Приріст прибутку в порівнянні з фактом	100	147,4	125,1	122,3	112,3

Розрахунки показують, що 10%-е підвищення ціни при незмінних інших показниках має найсильніший ефект - збільшення прибутку на 47 %. Водночас у практиці відомі випадки, коли підвищення ціни справляло на рентабельність дію, яка в 3 - 4 рази перевищує вплив такого самого збільшення обсягу продажу.

Наведені дані показують, що в багатьох випадках є сенс направити зусилля на поліпшення ціноутворення, а не на активізацію збуту. Це особливо справедливо, якщо прибутковість в розрахунку на одиницю продукції низька, адже тоді збільшення обсягу продажу не спричинить суттєвого зростання прибутку, відтак кращим варіантом буде зниження витрат і/або підвищення ціни.

Можна заперечити, що підвищення ціни зазвичай призводить до певного скорочення обсягу продажу. Відповідаючи на це заперечення, варто зазначити, що, по-перше, це трапляється не завжди, а, по-друге, навіть якщо це і станеться, то невеликим скороченням продажу можна пожертвувати, якщо він буде компенсований підвищеною ціною.

В будь-якому разі зміна ціни прямо й одночасно впливає на прибуток і збут. Залежно від ситуації, ці показники можуть змінюватися в одному напрямі чи в протилежних. Під час пошуку оптимальної ціни ми виходили з припущення, що метою компанії є максимізація прибутку.

Отже, на сучасному етапі проведення збутової діяльності в умовах нестабільної інфляції поряд і з класичними факторами пошуку найбільш вигідних каналів реалізації продукції є не менш важлива оптимізація цінової політики, яка б дозволила підвищити прибутковість сільськогосподарського підприємства і при цьому в повному обсязі реалізувати вирощену продукцію по вигідним цінам.

СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ В МАРКЕТИНГОВОМУ ДОСЛІДЖЕННІ

Онопрієнко І.М., к.е.н, доцент

Застосування кількісних методів у маркетингових дослідженнях направлено, передусім, на потреби менеджера фірми, що дозволить йому ефективно управляти маркетинговими процесами.

Кількісні методи, які використовуються в маркетингових дослідженнях, є складовою частиною інформаційної системи. За Котлером "Система маркетингової інформації - це постійно діюча система взаємозв'язку людей, обладнання і методичних прийомів, призначених для збору, класифікації, аналізу, оцінки і поширення актуальної, своєчасної і точної інформації для використання її розпорядниками сфери маркетингу, для вдосконалення планування, реалізації на практиці і контролю за виконанням маркетингових заходів".

Систему маркетингової інформації утворюють банк даних, банк статистичних методів, банк маркетингових моделей. Відмітимо, що вони повинні давати конкретні рішення щодо розв'язання певних управлінських проблем. В управлінні маркетингом, відповідно і у маркетингових дослідженнях, найчастіше використовують такі види маркетингових моделей.

Описові моделі: симуляційна модель ринку; модель дії споживача; прогнозні моделі; стохастична модель поведінки споживачів; модель реакції на зміну цін; нормативні моделі; модель бюджету на рекламу; модель стратегії конкуренції; модель встановлення ціни; модель нового продукту; модель розміщення послуг; модель оптимальної стратегії маркетинг-mix.

Класифікація методів маркетингового дослідження безпосередньо пов'язана з процесом дослідження. Саме тому критерієм поділу методів дослідження і є етапи процесу дослідження. Відповідно до цього вирізняють дві групи методів дослідження: методи приготування дослідження та методи реалізації дослідження.

Першу групу утворюють методи проектування дослідження, методи відбору даних та метод побудови інструментів виміру. Другу групу утворюють методи збору даних, зведення і групування, методи аналізу даних та методи представлення і оцінки результатів дослідження.

Проектування дослідження потребує застосування різних методів, що залежить від під-етапів, з яких воно складається, а саме: визначення проблеми дослідження і встановлення його мети; визначення затрат на інформацію; попереднє проектування відбору даних; відбір форм і відповідних методів виміру; відбір інструментів виміру; відбір методів аналізу даних; встановлення часової хронограми дослідження; план затрат дослідження; презентація проекту дослідження.

Особливо важливим є правильне формування проблеми дослідження, оскільки для цього потрібно провести аналіз існуючої ситуації, встановити проблему, яка потребує вирішення і через оцінку даних та створення гіпотези трансформувати її в проблему дослідження.

Відбір даних необхідний з погляду на те, що неможливо одержати інформацію від кожного суб'єкта ринку, особливо споживачів, тому що потребує формування певної вибіркової сукупності для дослідження. У процесі відбору даних (проб) можна відмітити декілька дій: визначення генеральної і вибіркової (дослідницької) сукупності; визначення одиниці відбору; визначення методу відбору даних; встановлення величини відбору; здійснення відбору. Методи відбору залежать від способів відбору одиниць сукупності. Головною умовою тут є необхідність, щоб відібрана сукупність повністю репрезентувала генеральну, насамперед структурно. Серед методів відбору даних можна вирізнити дві групи: випадковий і систематичний. Обсяг досліджуваної сукупності залежить від прийнятої стандартної похибки його, типу відбору та виду дослідження.

При аналізі зібраної маркетингової інформації використовують сукупність статистичних показників та статистичних методів. У маркетингових дослідженнях використовують три групи статистичних показників. Перша група показників призначена для встановлення центральної тенденції, друга - для виміру дисперсії (варіації), третя - показники структури і співставлення.

Прийняття чи відхилення закладених значень параметрів проводиться на підставі тестування статистичних гіпотез, тобто припущення про параметри на основі даних з вибіркової сукупності. Залежно від виду вибіркової сукупності та її обсягу можуть бути використані різні критерії тестування гіпотез: ксіквадрат, критерії Фішера, Стьюдента, Макнемара, Фрідмана тощо.

Особливе значення для прийняття менеджером певного рішення, зокрема маркетингового, має оцінка наявності та кількісна характеристика залежності між досліджуваними ознаками. Поряд зі статистичними методами в маркетингових дослідженнях широко використовуються суто маркетингові методи і моделі для вивчення потреб споживачів, формування цільового ринку, оцінки конкуренції та розробки маркетингових стратегій.

Таким чином, вказані методи і моделі служать основою для прийняття спеціалістами з маркетингу певних рішень і утворюють так званий статистичний банк. Важливим етапом маркетингових досліджень, що дозволяє підприємству на ринку отримувати переваги у конкурентній боротьбі, знижувати ступінь ризику, своєчасно визначати зміни у маркетинговому середовищі є збір та опрацювання маркетингової інформації за допомогою використання статистичних методів.

ПОНЯТТЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ТА ФОРМУВАННЯ ЇЇ СТРАТЕГІЇ

Лишенко М.О., к.е.н, доцент

Визначальним фактором розвитку зернового господарства має бути інтенсифікація галузі на основі досягнень науково-технічного прогресу та розвитку ринкових відносин. Поряд із впровадженням інтенсивних технологій значну увагу слід приділяти поліпшенню насінництва, зменшенню втрат урожаю при вирощуванні, зберіганні та переробці зерна, впровадженню нових організаційних форм господарювання, посиленню матеріальної заінтересованості працівників. Суть інтенсивної технології полягає в оптимізації умов вирощування на всіх етапах росту й розвитку рослин, розміщенні культур після кращих попередників, вирощуванні інтенсивних сортів, застосуванні добрив з розрахунку на заплановану урожайність, використанні інтегрованої системи захисту рослин від бур'янів, шкідників та хвороб, захисті ґрунтів від ерозії. Інтенсифікація — це форма розширеного відтворення, яка ґрунтується на оптимальному формуванні та раціональному використанні на основі науково-технічного прогресу сукупних затрат уречевленої та живої праці на одиницю земельної площі з метою збільшення обсягу продукції та підвищення ефективності її виробництва.

Стратегічним напрямом розвитку зернового господарства є інтенсифікація виробництва, що особливо важливо в період пожвавлення й підйому. Стратегія інтенсифікації виробництва є різновидом базової стратегії концентрованого зростання. Вона використовується в періоди економічного росту й передбачає інтенсифікацію зусиль аграрних підприємств щодо виробництва продукції за рахунок впровадження досягнень науки, передової техніки і прогресивних технологій, які зумовлюють не лише зростання врожайності культур і продуктивності тварин, а і збереження родючості ґрунту на перспективу. При формуванні інтенсивного типу відтворення в сільському господарстві необхідно обов’язково враховувати, що кожен напрям інтенсифікації має граничну межу використання, нехтування якою може негативно вплинути на агроекологічну систему. Тому аграрні підприємства, формуючи інтенсивний тип економічного розвитку, мають забезпечити його екологічність за такими ознаками: раціональне використання землі, що супроводжується збереженням і підвищенням родючості ґрунту; забезпечення оптимального рівня розораності земельних угідь, що унеможливить розвиток водної і вітрової ерозії ґрунту; недопущення перевищення встановлених рівнів забруднення виробництва продукції, забезпечення її екологічності; дотримання встановлених правил щодо транспортування, складування та внесення мінеральних добрив, засобів захисту рослин і тварин, недопущення забруднення ними навколишнього середовища і продуктів харчування; забезпечення дотримання норм відведення стічних вод від тваринницьких ферм і підсобних промислових виробництв; правильне складування, зберігання і внесення органічних добрив.

Одним з основних показників економічної ефективності інтенсифікації є обсяг валової продукції з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь. Він дає змогу здійснити аналіз у динаміці по одному підприємству й порівняти окремі підприємства за певний період. Збільшення обсягу виробництва продукції з 1 га свідчить про підвищення ефективності використання земельних ресурсів і тих вкладень, які спрямовуються у виробництво сільськогосподарської продукції. До показників економічної ефективності інтенсифікації належить також обсяг валової продукції, валового та чистого прибутку з розрахунку на одиницю виробничих витрат, одиницю вартості основних та оборотних виробничих фондів, 1 люд. год., одного середньорічного працівника.. Підвищення рівня цих показників свідчить про зростання продуктивності праці на основі механізації та автоматизації виробництва, впровадження нових технологій. Важливим показником економічної ефективності інтенсифікації є собівартість одиниці продукції, яка характеризує рівень затрат уречевленої та живої праці в грошовому виразі. Зниження собівартості свідчить про підвищення економічної ефективності інтенсифікації.. Показником економічної ефективності інтенсифікації є рентабельність виробництва, яка характеризується двома показниками: рівнем рентабельності та нормою прибутку. Норма прибутку визначається відношенням маси прибутку до суми основних та оборотних фондів сільськогосподарського призначення і виражається в процентах. Більшою мірою вона характеризує ефективність використання виробничих фондів. Рівень рентабельності визначається відношенням прибутку до повної собівартості продукції, виражається в процентах і характеризує масу прибутку з розрахунку на одиницю грошових витрат, пов'язаних із виробництвом та реалізацією продукції. Цей показник не лише характеризує матеріально-грошову форму процесу інтенсифікації, а й відображує підприємливість, вміння працювати в ринкових умовах, вивчати ринок, пристосовуватись до дії його законів. Підвищення ефективності виробництва зерна, насамперед, залежить від її урожайності й рівня використання землі, що впливає на собівартість, трудомісткість і рентабельність виробництва. Основними стратегічними напрямами інтенсифікації виробництва є: залучення інвестиційних ресурсів; розвиток спеціалізації та концентрації виробництва до оптимальних розмірів;нові підходи до розвитку підприємницької діяльності; розвиток виробництва на інноваційній основі шляхом застосування нових сортів і гібридів сільськогосподарських культур; техніко-технологічна переоснащеність виробництва; диверсифікація виробництва й розвиток на цій основі внутрішньогосподарських виробничих відносин і обслуговуючої та збутової кооперації.

МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Нечипоренко В.В., к. с.-г. н., доцент

Важливу роль в управлінні конкурентоспроможністю відіграє маркетинг. Щодо сутності поняття «маркетинг» слід відмітити, що у сучасній економічній літературі налічується багато визначень маркетингу, які в більшості випадків залишаються в науці як спроби науковців уточнити це поняття або й зовсім змінити його суть.

В науковій літературі класична класифікація маркетингових концепцій виділяє шість концепцій маркетингового управління діяльністю товаровиробників, серед яких основними є: удосконалення виробництва, удосконалення товару, інтенсифікації комерційних зусиль.

Головною особливістю сучасного маркетингового управління є цільова спрямованість і комплексність, яка здебільшого реалізується за допомогою використання його основних інструментів: продукту, ціни, розподілу, комунікацій («маркетинг-мікс»). Мікс товару має такі складові: якість, асортимент, марка, сервіс. Ціновий мікс складається з таких елементів: ціни, кредити, знижки, сконто.

Конкурентоспроможність в ринковій економіці є основним чинником комерційного успіху підприємства. Своєю чергою, залежить від якості менеджменту і конкурентоспроможності продукції, що випускається, тобто від того, наскільки вона краща за аналоги продукції, що випускається конкуруючими підприємствами. Ринкова конкуренція вже тепер стала механізмом відбракування всіх нежиттєвих форм виробництва і торгівлі, при ній приречені всі неефективні форми і методи господарювання.

Конкурентоспроможність підприємства, незалежно від його форми власності і розмірів, залежить від якості його продукції, тобто від того, якою мірою продукція підприємства задовольняє вимоги споживачів. За таких умов успіх підприємства залежить від швидкості її адекватної реакції на запити споживачів, що забезпечує мінімальні витрати на виробництво високоякісної продукції, а отже, мінімальну її ціну для споживача. Оперативність процесу реагування на зміну вимог ринку і створення продукту, що задовольняє очікування споживача, стає можливим у разі ефективної взаємодії всіх підрозділів підприємства в рамках системи менеджменту якості.

Для успішної діяльності вітчизняних підприємств вище керівництво має визнавати якість як основну стратегічну мету та встановлювати конкретні завдання, виділяючи засоби для їх виконання. Заходи з підвищення якості мають стосуватися всіх підрозділів без винятку. При цьому, необхідно забезпечити безперервний процес навчання та підвищити мотивацію персоналу. Уміння правильно управляти персоналом набуває особливо важливого значення. Необхідно правильно використати здібності та знання персоналу, правильно організувати підготовку кадрів – не тільки розвивати індивідуальну техніку, але й прищеплювати навички управління якістю в кожній ланці виробництва і збуту.

Для створення ефективної маркетингової діяльності підприємств потрібно:

- визначити цілі маркетингу, оптимальне пов’язання можливостей ринкової ситуації, науково-виробничого, збутового і сервісного потенціалу підприємства.;
- правильне планування усіх заходів маркетингу і ефективна організація їх реалізації для досягнення поставлених цілей;
- ефективне контролювання, аналіз і оцінка всієї маркетингової діяльності підприємства, постійне коригування її цілей, заходів та методів;
- своєчасне оперативне втручання в маркетингові процеси у зв’язку з обставинами та ситуацією;
- стимулювання ефективної роботи всього персоналу, зайнятого в маркетингу для отримання максимальної творчої віддачі;
- забезпечення об’єктивної та вичерпної інформації про зовнішнє та внутрішнє маркетингове середовище.

В більшості галузей економіки конкурентні переваги підприємства перш за все за рахунок таких основних показників:

- рівня якості продукції, що випускає підприємство;
- рівня сервісного обслуговування споживачів підприємством;
- ціни на продукцію.

Отже, все це в сукупності входить в систему маркетингового забезпечення управління конкурентоспроможності підприємств. На основі проведеного аналізу, ми можемо констатувати, що маркетингове забезпечення управління конкурентоспроможності підприємств – являє собою певний аспект менеджменту підприємства, спрямованого на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності підприємства як суб’єкта економічної конкуренції; це процес аналізу, розробки та втілення в життя засобів, які розраховані на встановлення, зміцнення та підтримку вигідних обмінів з покупцями для досягнення мети підприємства – отримання прибутку, росту обсягів збуту, збільшення частки ринку тощо.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА

Мірошниченко О.І., студент ІЗО спец. «Менеджмент».
Науковий керівник: к.с.-г. н., доцент Нечипоренко В.В.

В умовах ринкової економіки і конкуренції надзвичайно важливу роль відіграє підвищення конкурентоспроможності продукції, галузей та підприємств. Нині конкуренція розглядається як економічний процес взаємодії і боротьби суб'єктів господарської діяльності за покупців і збільшення своєї частки на ринку або суперництво між окремими виробниками чи постачальниками товарів і послуг за вигідніші умови виробництва і збуту.

Підвищення конкурентоспроможності продукції молочного скотарства має велике значення для розвитку вітчизняного молокопродуктового підкомплексу, насичення внутрішнього ринку доступними для всіх груп населення високоякісними продуктами харчування, розширення зовнішньоекономічних зв'язків. Вирішення цих питань має комплексний характер для економіки країни, воно пов'язане зі зміцненням здоров'я людей, підвищенням їх життєвого рівня, впровадженням інновацій і досягнень науково-технічного прогресу, забезпеченням національної продовольчої безпеки, зростанням зайнятості населення, нарощуванням конкурентних переваг підприємств і регіонів

У зв'язку з цим, молочне господарство заслуговує на особливу увагу. Воно є одним з основних джерел доходу для сільського населення, а також сировини для швидкозростаючої молокопереробної галузі. Молочний сектор в цілому - найбільш швидкозростаючий із усіх секторів української агропромислового комплексу, виробляючи біля 4% сукупного національного продукту. Хоча більшість вироблених вітчизняних молочних продуктів продаються на внутрішньому ринку, біля третини молока, переробленого молокопереробними підприємствами, експортується у вигляді сиру, масла, сухого знежиреного молока тощо. Подальший розвиток молокопереробної галузі залежить від наявності достатньої кількості відносно недорогого та високоякісного сирого молока, іншими словами, від конкурентоспроможності молочного господарства.

Підвищенню конкурентоспроможності молока сприяють такі чинники, як підвищення продуктивності корів і рівня прибутковості молочного скотарства, удосконалення стандартизації і сертифікації продукції, формування багатоканальної ринкової системи реалізації та організація оптового продажу готової продукції, зміцнення економічних відносин між сільськогосподарськими та переробними підприємствами. Серед несприятливих чинників розвитку конкурентоспроможного виробництва визначальними є низький рівень ефективності виробництва молока-сировини, скорочення сировинних ресурсів і збільшення недовикористаних виробничих потужностей переробних підприємств, розширення дрібнотоварного виробництва, погіршення якості продукції, зниження рівня платоспроможності населення.

Створення конкурентних переваг молочної продукції стримується низкою причин, зокрема, невисокою якістю кормів і неефективним їх використанням, низьким рівнем технічної оснащеності і технології виробництва, практично повною відсутністю державної підтримки розвитку галузі, посиленням внутрігалузевого та міжгалузевого диспаритету цін, недосконалістю цінової політики з боку держави, нерозвиненістю інфраструктури ринку. Високий рівень конкурентоспроможності забезпечує зростання обсягів продажу і розширення займаної частки на ринку і веде до зміцнення фінансового становища та іміджу підприємства. При цьому нарощування конкурентних переваг на рівні підприємства можливе за рахунок ефективного використання ресурсів, розширення інвестиційної діяльності, розвитку маркетингу, вдосконалення процесу виробництва і реалізації продукції.

Отже, основними резервами підвищення конкурентоспроможності молочного сектора України та молокопереробних підприємств є посилення концентрації виробництва, насиченість внутрішнього ринку дешевою та якісною сировиною і якісними молочними продуктами, підвищення продуктивності праці на фоні зростання купівельної спроможності населення.

Розглядаючи конкуренцію як чинник підвищення ефективності господарювання в молочному підкомплексі АПК, встановили, що провідну роль у цьому процесі слід відводити молокопереробним підприємствам. На них покладена роль визначення взаємозв'язків із виробниками молока, підтримка й допомога у вирішенні існуючих питань відносно розвитку молокопереробної галузі; молокопереробні підприємства в умовах ринкових відносин виступають інструментом забезпечення та контролю за належною якістю, рівнем безпеки молочної продукції.

Досягнення інноваційних конкурентних переваг вітчизняними підприємствами залежать, в першу чергу, від державної підтримки, науково-технічної та інноваційної політики, впровадження сучасних технологій виробництва та управління підприємством. Український ринок молочної продукції має реальні можливості стати досить прибутковим бізнесом і потужним експортером молокопродуктів вітчизняного виробництва на європейських ринках і ринках інших країн світу.

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Криштопа Н.В., студ.4 курсу, ФЕіМ, спец. “Маркетинг”
Науковий керівник: к.е.н.,доц. М.О. Лишенко

Суспільство постійно розвивається, потреби людей змінюються, необхідно вишукувати нові наукові підходи до проблеми маркетингової діяльності підприємства. Економічні перетворення в нашій країні не будуть успішними, якщо докорінним чином не буде змінена система управління на підприємствах, а саме, управління маркетингом. Адже, підприємство, повинно бути привабливим для своїх споживачів, викликати бажання для подальшого придбання товарів та послуг.

Ефективна маркетингова діяльність підприємства неможлива без організації відповідних управлінських структур — відділів, бюро, секторів тощо. їхня діяльність має базуватись на таких принципах:

- цілеспрямованість — відповідність місії, цілям, стратегії та політиці підприємства, спрямованість на розв'язання суто маркетингових проблем, пошук і задоволення потреб споживачів;
- чіткість побудови — розумна спеціалізація, брак дублювання функцій, забезпечення єдності керівництва маркетинговою діяльністю, підконтрольність виконавців;
- точна визначеність напрямів діяльності — орієнтація на конкретну концепцію, чіткий розподіл завдань та функцій кожного підрозділу й виконавця, вертикальних та горизонтальних зв'язків;
- гнучкість — своєчасне реагування на зміни в навколишньому бізнес-середовищі;
- скоординованість дій — комплексність маркетингових заходів для досягнення ефекту синергії;
- достатня фінансова забезпеченість як з погляду виконання маркетингових дій, так і мотивації праці працівників маркетингових служб;
- економічність — покриття витрат на маркетинг доходами від реалізації маркетингових заходів;
- висока кваліфікація кадрів та їх постійна спеціальна перепідготовка;
- активна політика — пошук ринків, споживачів, незадоволених потреб, творчі підходи до розв'язання поставлених маркетингових завдань.

Організаційна структура маркетингової діяльності в підприємстві може бути визначена як сукупність служб, відділів, підрозділів, до складу яких входять фахівці, що займаються тією або іншою маркетинговою діяльністю. Служба маркетингу в умовах ринкової економіки - це та ланка в управлінні підприємством, яка спільно з виробничою, фінансовою, збутовою, технологічною, кадровою та іншими видами діяльності створює єдиний інтегрований процес, спрямований на задоволення запитів ринку і отримання на цій основі прибутку. Організаційна структура служби маркетингу визначається: специфікою діяльності підприємства, кількістю ринків, на яких воно функціонує, специфікою товарного портфеля, масштабами збуту, ресурсами, структурою управління підприємством. Схема організації відділу маркетингу може бути різною залежно від ознаки її побудови. Розрізняють п'ять видів організаційної структури служби маркетингу: функціональну; географічну (регіональну, територіальну); товарну (продуктову); ринкову (сегментну); матричну (різні види комбінацій перерахованих ознак).

Функціональна організація служби маркетингу заснована на розподілі елементів маркетингової діяльності між службами за функціями (реклама і стимулювання збуту, маркетингові дослідження тощо). Географічна (регіональна, територіальна) організація - це об'єднання маркетингових дій у службах, виокремлених відповідно до території, що обслуговується ними. Товарна (продуктова) організація служби маркетингу - організаційна структура управління маркетингом, у якій за розробку і реалізацію стратегічних і поточних планів маркетингу для групи продуктів або певного продукту відповідає відповідний керівник, якому підпорядковуються працівники, які виконують усі необхідні для цієї групи (продукту) функції маркетингу. Ринкова (сегментна) організація служби маркетингу - організаційна структура управління маркетингом, у якій керівники окремими ринками несуть відповідальність за розробку і реалізацію стратегій і планів маркетингової діяльності на певних ринках. Матрична організація служби маркетингу заснована на системному підході, характеризується структурною гнучкістю за необхідності пристосування в нових умовах функціонування. Відділ (служба) маркетингу стає провідним відділом, на який покладається розробка всіх маркетингових програм (планів), їх координація, а також відповідальність за їх виконання і за досягнення намічених у сфері маркетингу цілей.

Таким чином, впровадження системи організації маркетингового управління буде сприяти підвищенню результативності маркетингового управління і, як наслідок, підвищенню ефективності діяльності підприємств і зміцненню їхніх позицій на ринку. Отже, сьогодні кожне підприємство зацікавлено в ефективному управлінні своєю маркетинговою діяльністю. Процес організації маркетингового управління супроводжується комунікаціями між працівниками.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Малиш І. М., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доц., В.А.Муштай

Ефективність діяльності будь-яких організацій у значній мірі визначається функціонуванням маркетингової системи. Працівники цієї системи безпосередньо не створюють продукції, але, здійснюючи певну організаційну і комерційну діяльність з виробництва товару, збереження його якості, забезпечення товарної інфраструктури, є складовою частиною виробничого персоналу.

Ефективність господарської діяльності і бізнесу оцінюється в широкому і локальному аспектах. У першому випадку вона визначається ступенем задоволення попиту споживачів, в другому — системою часткових показників, що характеризують окремі підсистеми або елементи підприємства (організації).

Якість і ефективність роботи відділу маркетингу забезпечуються науковістю методичних розробок, об'єктивністю кількісної, кількісно-якісної і якісної оцінок, створенням і впровадженням раціональної системи оцінок і управлінням цією системою, рівнем організації системи маркетингу і використанням резервів її вдосконалення, раціоналізації тощо.

Можна виділити кілька визначень економічної ефективності маркетингової діяльності.

1. Це відносний різноманітний (по всіх етапах процесу маркетингу) результат, що відповідає кінцевим і проміжним цілям здійснення маркетингової діяльності.

2. Це віддача витрат, пов'язаних з маркетинговою діяльністю, що може оцінюватися у вигляді відносин ефекту, результату, вираженого в натуральній (речовинній чи нематеріальній) чи вартісній (ціновій) формах до витрат усіх необхідних ресурсів (матеріально-технічних, трудових та ін.) для організації і здійснення маркетингової діяльності.

Маркетингову діяльність підприємства можна корегувати за наслідками контролю. Наприклад, якщо об'єм продажів нижче очікуваного, необхідно визначити, чим це обумовлено і що слід зробити для виправлення ситуації. Якщо об'єм продажів вище очікуваного, то слід визначити, чим це обумовлено. Можливо, необхідно підняти ціну на продукт. Це неминуче приведе до деякого зниження об'єму продажів, але, можливо, забезпечить вищий прибуток.

Часто необхідно більш детально вивчати подробиці, особливо якщо виявлені відхилення від планових завдань. У цьому випадку знаходять причини цих відхилень і розробляють заходи їх усунення.

Зазвичай виділяють чотири види контролю маркетингу: контроль річних планів, контроль прибутковості, контроль ефективності і стратегічний контроль.

Зазвичай контроль ефективності маркетингу здійснюється по окремих елементах комплексу маркетингу.

У рамках контролю продуктової політики з позицій споживачів оцінюються характеристики окремих продуктів, їх маркування і якість упаковки.

Фактично ціни аналізуються з позицій споживачів і торгових посередників, порівнюються з цінами конкурентів.

Контроль діяльності в області просування продуктів направлений на оцінку ефективності рекламних кампаній та інших елементів комплексу просування продукту (стимулювання торгівлі і споживачів, проведення ярмарків і виставок тощо).

Контроль в області доведення продукту до споживача розбивається на дві частини: оцінка ефективності функціонування окремих каналів збуту товарів, включаючи оцінку рівня післяпродажного сервісу та рекламацій, і оцінка ефективності роботи служби збуту. В останньому випадку здійснюється контроль за реалізацією планових завдань по збуту товарів в розрізі окремих товарних груп, ринків, збутових агентів. Враховується, чи продавалися товари за регулярними цінами або використовувалися цінові знижки. Оцінка ефективності діяльності торгових агентів здійснюється шляхом розрахунку таких показників, як число візитів до посередників і споживачів; відношення об'єму продажів до візитів; відношення числа нових споживачів до загальної їх кількості; об'єм продажів, що доводиться на одного споживача. Крім того, контролюються витрати на кожного торгового агента (заробітна плата, відрядження, зміст регіональних збутових контор і т.п.) по відношенню до об'єму проданих товарів.

Виходячи зі сказаного вище, можна сформулювати наступні визначення економічної ефективності маркетингових заходів:

1. Відношення результату (ефекту) від проведення маркетингових заходів до всієї сукупності витрат, необхідних для їхнього здійснення.

2. Показник ефективності комплексу маркетингу (маркетинг - міксу), який може вимірюватися в натуральних (речовинних і нематеріальних) і вартісних формах.

Отже, ефективним вважається маркетинг, всеохоплююча діяльність якого мобілізує, кооперує та координує зусилля усіх головних служб компанії з метою задоволення потреб споживачів.

ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Дерискиба В. В., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доц. В.А.Муштай

Активне використання вітчизняними підприємствами стратегії маркетингу в управлінні асортиментом продукції та формуванні загальних галузевих товарних систем, може значно посилити їхні ринкові позиції. Однак, сьогодні існує необхідність вдосконалення й адаптації методів маркетингового управління товарною політикою та розробки рекомендацій з їх практичного застосування.

Товарна політика передбачає певний курс дій товаровиробника або наявність у нього наперед обдуманих принципів поведінки. Вона покликана забезпечити прийняття рішень стосовно формування асортименту й управління ним; підтримання конкурентоспроможності товару на певному рівні; знаходження для товарів оптимальних товарних ніш (сегментів); розробка та реалізація стратегії упаковування, маркування, обслуговування товарів.

Розробка й здійснення товарної політики вимагають дотримання наступних умов: чіткої уяви про мету виробництва й збуту на перспективу; наявності стратегії виробничо-збутової діяльності підприємства; гарного знання ринку й характеру його вимог; чіткої уяви про свої можливості й ресурси (дослідницькі, науково-технічні, виробничі, збутові) нині та на майбутнє.

Важливу роль у товарній політиці відіграє управління асортиментом, головною метою якого є його оптимізація. У процесі оптимізації здійснюється вплив на основні характеристики асортименту: широта, насиченість, глибина та гармонійність.

Формування асортименту може здійснюватися шляхом:створення параметричного ряду (product line) – горизонтальна стратегія;диференціації товару, коли кожен новий варіант призначається для конкретного ринкового сегменту – концентрична стратегія;диверсифікації виробництва та розробки товарної номенклатури (product mix) – конгломератна стратегія.

Оптимальна номенклатура є індивідуальною для кожного окремого підприємства і залежить від ринків збуту, попиту, виробничих, фінансових та інших ресурсів. Здебільшого вона складається з виробів, що мають попит і успішно реалізуються на ринку; виробів, які потребують модифікування відповідно до вимог споживачів або для запровадження на новий ринок; товарів, які потрібно вилучити з виробництва через невідповідність вимогам покупців; нових товарів, виробництво яких визнано перспективним.

Зміна товарної номенклатури планується як частина маркетингової програми. Рішення відносно модифікації товару базуються на відповідних розрахунках, що порівнюють витрати й прибутки від оновлення продукції. Зрозуміло, що кінцевою метою таких змін має бути збільшення прибутків фірми. Окрім цього, треба брати до уваги фактор новизни технології виготовлення товару. Зміна технології може привести до значного збільшення витрат, що позбавить підприємство будь-якого зиску. Затримка вилучення з виробництва застарілої продукції також небажана з таких міркувань: багато застарілих товарів накопичується в каналах збуту; збільшуються витрати на рекламу; марно витрачається час керівників та фахівців; стримується ініціатива щодо розробки нових товарів; знижується престиж підприємства оскільки складається враження про його технологічну відсталість.

Однак, виробництво навіть нової продукції не завжди забезпечує успіх, зокрема тоді, коли не враховано специфічних вимог ринку або нових науково-технічних досягнень треба пам'ятати також, що випуск нової продукції може помітно зменшити продаж інших вигідних для фірми товарів. Отже, необхідно вибирати такий асортимент товарів і так регулювати товарну політику, щоб це сприяло збільшенню продажу та прибутків фірми.

Необхідно постійно стежити за товарною номенклатурою підприємства, постійно її оновлювати. Згідно з уже відомим нам правилом Парето 80% загального обсягу продажу припадає на 20% продукції. Тому слід постійно ревізувати номенклатуру продукції підприємства, вилучати з виробництва вироби, що не мають попиту. Стратегічні підходи Бостонської консалтингової групи були розвинуті в дослідженнях компаній «Шелл Кеміклз» та «Дженерал Електрик».

Практичне значення для фірм, які застосовують системний підхід у здійсненні товарної політики, мають також дослідження відомого американського економіста Майкла Портера. Розроблені ним моделі стратегічного планування базуються на двох концепціях: вибір цільового ринку і створення стратегічних переваг товару. У визначенні місця товару на ринку модель Портера орієнтується на такі базові стратегії: переваги у витратах; диференціація; концентрація. Стратегія переваг у витратах базується на можливостях широкого ринку та масового виробництва товару; диференціації пов'язується також із широким ринком, але з виокремленням товару завдяки його досконалому дизайну, високим технічним характеристикам, доступності; концентрації позиціює товар через специфічний сегмент ринку завдяки низьким цінам або унікальності.

Отже, визначення місця товару на ринку серед аналогічних передбачає оцінювання потенційних можливостей його комерційного успіху. Останній залежить від своєчасної появи товару на ринку саме там і в такій кількості, яка дає змогу максимально задовольнити потреби споживачів.

МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ПОЛІТИКОЮ

Соляник А. В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: ст. викладач Івченко Н. М.

Процес управління збутовою політикою повинен відбуватися безперервно і мати циклічний характер, оскільки тільки за таких умов можна своєчасно виявити проблеми й адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі.

Процес управління збутовою політикою складається з трьох основних етапів: маркетингового планування збуту, організації збутової діяльності та маркетингового контролю збуту.

На етапі маркетингового планування збуту виникає необхідність діагностування проблем, пов'язаних з управлінням збутом, що мають місце у підприємстві, аналізу нестабільності зовнішнього середовища, аналізу життєвого циклу бізнесу, вибору стратегічного напрямку і розробки системи стратегічних маркетингових цілей у сфері збуту.

У процесі організації збутової діяльності необхідно проводити структурну діагностику, яка передбачає аналіз якості процедури збуту, оцінку заходів мерчандайзингу і додаткових послуг.

У процесі маркетингового контролю збуту здійснюється аудит системи управління збутовою політикою, діагностика процесу управління збутовою політикою, оцінка ефективності управління збутовою політикою та коригувальні дії. Розглянемо кожний із цих етапів.

Маркетингове планування збуту є найбільш важливим етапом управління збутовою політикою, оскільки від ефективності планування залежить подальша результативність усієї системи управління підприємством. Діагностика процесу маркетингового планування збуту передбачає здійснення послідовності таких дій:

- оцінка нестабільності макросередовища підприємства;
- оцінка нестабільності середовища безпосереднього оточення;
- визначення стадії життєвого циклу підприємства;
- аналіз життєвого циклу бізнесу;
- аналіз цільового ринку;
- вибір стратегічного напрямку;
- розробка системи цілей у сфері збуту;
- розробка системи маркетингових стратегій управління збутом.

Сукупність дій зовнішніх факторів формує певний рівень нестабільності зовнішнього середовища. Як наслідок цього, доцільність застосування на підприємстві певної системи управління.

Оцінку ступеня нестабільності зовнішнього середовища доцільно проводити у розрізі факторів макросередовища і факторів безпосереднього оточення за допомогою шкали Ансоффа. Для цього необхідно відібрати фактори макросередовища і фактори безпосереднього оточення, що найближчим часом будуть найбільш нестабільними.

Після оцінки нестабільності зовнішнього середовища доцільно визначити стадію життєвого циклу підприємства, яка є основою для формування маркетингової політики підприємства, обумовлює вибір його поведінки на ринку, інструментів управління, а отже, є одним з основних факторів формування збутової політики підприємства.

Для визначення стадії життєвого циклу підприємства доцільно використовувати відповідну шкалу.

Після визначення стадії життєвого циклу підприємства треба проаналізувати відносне становище підприємства на ринку. Аналіз відносної позиції досліджуваних підприємств на ринку доцільно проводити за такими параметрами, як ринкова частка, обсяг продажу, рівень рентабельності, якість товарів, широта і глибина асортименту, рівень обслуговування, ступінь прихильності покупців та імідж підприємства з використанням методу експертних оцінок за 5-бальною шкалою: 1 бал — низький рівень; 2 бали — незначний; 3 бали — середній; 4 бали — достатній; 5 балів — високий.

Управління збутовою діяльністю підприємства в умовах загострення конкуренції на ринках збуту, збільшення витрат, пов’язаних із реалізацією та просуванням товарів, а також підвищення вимог споживачів до якості обслуговування для вітчизняних виробників є одним з найважливіших завдань, від ефективності вирішення якого залежить результат діяльності цілого підприємства. Недооцінювання змістовного значення тлумачення економічної категорії «збут» у теорії призводить до нерозуміння важливості значення збутової діяльності в практичній діяльності суб'єктів господарювання.

Оскільки конкурентна боротьба постійно загострюється як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках, менеджментом підприємства повинна приділятись значна увага усім аспектам управління збутовою діяльністю підприємства, оскільки від цього залежатиме його фінансова стійкість. Діагностика ефективності системи збуту передбачає розрахунок показників системи збуту, аналіз чинників, що впливають на відхилення планових та фактичних показників збуту, дослідження збутових ризиків і можливостей підприємства. Це може служити предметом окремого дослідження.

ФІЗІОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РАЦІОНАЛЬНОГО ХАРЧУВАННЯ СТУДЕНТІВ

Смірнова А., студ. 3 курсу ФЕіМ, напрям підготовки: «Товарознавство …»
Науковий керівник: ст. викладач Сорокіна Н.О.

На сьогоднішній день дуже актуальним являється організація правильного харчування студентів. Організму студентів властиві особливості, обумовлені віком, впливом умов навчання й побуту. Засвоєння навчального матеріалу, що викладає на лекціях, лабораторно-практичних заняттях, участь у семінарах, колоквіумах, рішення різних завдань й, нарешті, що вирішує етап контролю знань - іспити, все це вимагає значної нервово-емоційної напруги; хвилювання перед здачею іспитів і під час їх приводить до підвищення кров'яного тиску, збільшенню частоти пульсу й подиху. Великий вплив на організм студентів молодших курсів роблять зміни звичного укладу життя. Збільшення обсягу вступник інформації, незвичайна в порівнянні зі школою форма її подачі, необхідність самостійно розподіляти свій час й організовувати побут підвищують навантаження на психоемоційну сферу.

У зв'язку з порушенням режиму харчування за час навчання в багатьох студентів розвиваються захворювання травної системи, що одержали назву «хвороби молодих», а також гіпертонічна хвороба, неврози й ін. Установлено залежність між успішністю й режимом харчування: якщо студенти приступають до занять натще, то вони гірше засвоюють навчальний матеріал. По даним ряду дослідників, 60% студентів, які вчаться задовільно, харчуються всього два рази в день, у той час як устигаючі на «добре» в 80% випадків дотримуються триразового харчування. Значну частину доби студенти ведуть малорухомий спосіб життя, їхня фізична активність невелика. Тільки частина молоді займається спортом (для їхнього харчування потрібно використати рекомендації, розроблені для спортсменів).

Членами наукового гуртка «Проблеми якості та безпеки товарів народного споживання» кафедри статистики, АГД та маркетингу протягом 2014 та у 1 семестрі 2015 року проводились власні соціологічні дослідження щодо режиму харчування студентів СНАУ шляхом анкетного опитування. Було опитано 150 студентів. Результати опитування свідчать проте, що 86% студентів не снідають перед заняттями, 79% - харчуються два рази на добу, основний прийом їжі здійснюють після занять або увечері перед сном. Такий режим харчування може викликати різні захворювання.

Найважливіша роль у збереженні здоров'я студентів належить дотриманню режиму харчування. Прийом їжі повинен бути 3—4-кратним. Як було зазначено,нерідко перед заняттями студенти не снідають. Час прийому їжі часто не впорядковано, проміжки між їжею перевищують 5 ч, що порушує ритм виділення шлункового й інших травних соків. Все це несприятливо позначається на функції травних органів.

Особливо важливим є дотримання принципів збалансованого харчування в період екзаменаційної сесії, що вимагає мобілізації ряду фізіологічних систем організму. У цей період необхідне збільшення в раціоні частки продуктів, що містять білки й вітаміни, що підвищують емоційну стійкість організму.

Особливу увагу варто приділяти сніданку. Для того щоб забезпечити почуття ситості протягом 4-5 ч, сніданок повинен містити 2900-3300 кДж (700-800 ккал): 25-35 г білка, 30 г жиру й 100 г вуглеводів. На сніданок рекомендується вживати одну гарячу страву з м'яса або риби, борошняну, картопляно-овочеву, яєчну або сирну. Ці страви є основними і повинні містити 1250-1880 кДж (300-450 ккал). До сніданку варто додавати гастрономічні продукти - масло, сир, ковбасу, варені яйця й ін. У меню включають також гарячі напої: чай, кава, какао. При виборі продуктів варто враховувати обмеженість грошового бюджету студентів. З метою забезпечення раціонів студентів достатньою кількістю біологічно цінних білків варто використати їхні дешеві джерела, такі, як субпродукти (у здоровому молодому організмі немає небезпеки затримки в тканинах сечової кислоти, що утвориться з нуклеопротеїнів, якими багаті ці продукти). Коштовними джерелами білків є також риба, знежирене молоко, нежирний кефір, плавлені сири. Для забезпечення потреби в жирах у раціон необхідно вводити в непрогрітому виді рослинне й вершкове масло (20—25 г). Варто уникати надлишку солодощів, що особливо прилипають до зубів, тому що це приведе до карієсу, ожиріння й цукрового діабету. З метою ліквідації наслідків малорухомого способу життя варто ширше включати в харчування рослинні продукти, що є джерелами волокнистих структур. Більше уваги повинно приділятися задоволенню фізіологічних потреб організму в харчових речовинах, що часто є дефіцитними, а саме у вітамінах: С, А, B_1, B_2, B_6, а також дотриманню співвідношень, що рекомендують, між Са й Р. Варто уникати частого споживання страв і продуктів, що містять багато повареної солі (соління, копченості, маринади, солона риба). Зимою і весною як джерела вітаміну С необхідно використати відвар шипшини, зелену цибулю, капусту білокачанну в сирому виді. З метою забезпечення вітаміном А, крім продуктів тваринного походження, необхідно систематично споживати джерела β-каротину, такі, наприклад, як морква (з жирами).

Таким чином, правильно організований режим харчування студентів забезпечить не лише здоров’я, а також успішне навчання.

ФІЗІОЛОГІЧНА РОЛЬ ПРОБІОТИКІВ ТА ПРЕБІОТИКІВ У ХАРЧУВАННІ

Кислий М., студ. 3 курсу ФЕіМ, напрям підготовки: «Товарознавство …»
Науковий керівник: ст. викладач Сорокіна Н.О.

В теперішній час біологічно активні речовини, які використовують для покращення функціонування травної системи людини поділяють на пробіотики і пребіотики. Використання пробіотиків і пребіотиків призводить до одного результату – підвищенню кількості молочнокислих бактерій, які постійно живуть у кишковику. Суміш пробіотиків та пребіотиків об'єднана в групу синбіотиків,

Пробіотики - це живі мікроорганізми: молочнокислі бактерії, частіше біфідо- або лактобактерії, іноді дріжджі, які, як слідує з терміну «пробіотик», відносяться до нормальних мешканців кишковика здорової людини. В перекладі з грецької мови «пробіотик» означає «для життя».Щоб досягти рівноваги між корисними і шкідливими бактеріями, необхідно збагачувати раціон харчування продуктами, які містять у своєму складі користні бактерії.Таким чином, додавання корисних бактерій у їжу, являється досить важливим. Як правило, в їжу додають пробіотики тваринного і рослинного походження.

Пробіотики на основі мікроорганізмів широко використовують у якості харчових добавок, а також при виготовленні більшості кисломолочних продуктів: йогурт, кефір, простокваша, ацидофільні продукти. Слід зазначити, що мікроорганізми,які входять до складу пробіотиків, не патогенні, не токсичні, містяться в достатній кількості, зберігають життєдіяльність при проходженні через шлунково-кишковий тракт і при зберіганні продукту. Пробіотичні продукти можна віднести до функціональної їжі, яка містить корисні для людини живі мікроорганізми .Пробіотики не вважаються лікувальними препарати і розглядаються як засіб, що позитивно впливає на стан здоров'я людей.

Пробіотики можна включати у харчування в якості дієтичних добавок у вигляді ліофілізованих порошків, які містять біфідобактерії, лактобактерії і використовуються без призначення лікарем для відновлення мікрофлори кишковика, особливо після лікування антибіотиками, а також для підтримування хорошого стану здоров'я. Дозвіл на виробництво і застосування пробіотиків в якості дієтичних добавок від державних структур, що контролюють виробництво лікарських препаратів, не потрібно.

Пребіотики являються стимуляторами пробіотиків. До пребіотиків відносяться неперетравлені інгредієнти їжі, які сприяють покращенню здоров'я за рахунок вибіркового стимулювання росту або метаболічної активності однієї або декількох груп бактерій, які живуть у товстому кишковику і призводять до нормалізації їх співвідношення.

Інгредієнти харчування, які відповідають цим вимогам, являються низькомолекулярними вуглеводами, а саме: фруктоолігосахариди, фруктани, інулін, глюкоолігосахариди, глюкани, декстрини, лактулоза. Також до пребіотиків можна віднести деякі вітаміни та їх похідні(пантотенова кислота), біологічно-активні імунні білки(лактоглобуліни і глікопептиди).

Пребіотики знаходяться в молочних продуктах, кукурудзяних пластівцях, крупах, хлібі цибулі ріпчастій, цикорії, часнику, квасолі, гороху, артишоку, бананах та інших продуктах. Вченими були проведені наукові дослідження, які довели стимулюючу дію багатьох із зазначених пребіотиків на ріст біфідо- і лактобактерій в товстому кишковику. Роль пребіотиків постійно вивчається.

Наприклад, доведено, що інулін, який міститься в артишоках, кульбабі, окрім стимуляції росту і активності кишкової мікрофлори, підвищує всмоктування кальцію в товстому кишковику, тобто знижує ризик остеопорозу, впливає на метаболізм ліпідів, зменшує ризик атеросклеротичних змін у серцево-судинній системі та є попредені дані щодо антиканцерогенного ефекту інуліну.

Дослідами доведений позитивний вплив лактулози - синтетичного дисахариду.Потрапляючи в товстий кишковик в незмінному стані, лактулоза служить поживним субстратом для цукролітичних бактерій а також стимулює ріст лактобактерій у дітей грудного віку.В процесі бактеріального розкладу лактулози знижується pH вмісту товстої кишки. За рахунок цього підвищується в ній осмотичний тиск, що призводить до затримки рідини і посиленню перистальтики товстої кишки. Також використання лактулози. як джерела енергії і вуглеводів, призводить до збільшення бактеріальної маси і утилізації аміаку і азоту з організму.

Таким чином проведені дослідження довели:

1. Використання пробіотків і пребіотиків у харчуванні позитивно впливає на здоров'я людини, покращує виживаємість і приживляємість в кишковику живих бактеріальних добавок, вибірково стимулюючи ріст і активізацію лактобактерій і біфідобактерій

2. Найбільш доступними продуктами для отримання синбіотиків являються кисломолочні продукти з використанням різних мікроорганізмів в якості заквасочних культур.

3. Застосування у харчуванні продуктів, що містять синбіотики стимулює функціональну діяльність шлунково-кишкового тракту, запобігає розвитку різних захворювань.

УПРАВЛІННЯ ПРОСУВАННЯМ ТОВАРІВ

Шеремета О.О., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»

Управління просуванням товару - це методи роботи з дилерами та торговими посередниками, способи представлення нових виробів торговельним організаціям та споживачам. При спілкуванні з дилером та будь-яким іншим торговельним посередником найбільшу роль відіграє ціна на товари та послуги, визначення частки прибутку, який припадає на їх долю. Серед інших форм стимулювання ділової активності дилерів є знижка в ціні при збільшенні розміру замовлення, спільне рекламування продукції та покриття частини витрат дилера на рекламні цілі, конкурси-продажі, демонстрація зразків на виставках із запрошенням дилерів тощо. Найкращим способом просування на ринку нових виробів є представлення дилерам або деяким найбільш відомим споживачам безплатних зразків нової продукції, використання різноманітних купонів, гарантоване повернення грошей клієнтам, якщо їх задоволення від придбаних виробів буде неповним. Привернення уваги споживачів до конкретних виробів також може сприяти пропозиція нових модифікацій продукції, що випускалась раніше, система знижок при купівлі одразу кількох речей (наприклад, купівля одного виробу дозволяє придбати другий такий самий або якийсь товар — супутник безплатно). Для переважної більшості товарів та послуг функції товаропросування повинні виконуватись кимось з учасників канапу збуту, на якого покладається відповідальність за це.

Розподіл і збут включає 3 елементи: транспортування, зберігання та контакти із споживачами. Удосконалення форм і методів просування виробів на ринку — нескінченний процес.

Розглянемо докладніше поняття «управлінням просуванням». У англійської транскрипції термін «просування «мовою звучить як «промоушн». У найширшому значенні слово «промоушн» означає «і рух уперед». У маркетинґу це значення зберігається у сенсі «посунути «покупця до дії. Управління просуванням має у своєму арсеналі різноманітні засоби досягнення мети: рекламу, паблісіті, стимулювання збуту, рекламу у місцях продажу, використання заходів спортивного і розважального характеру, персональні продажу. Пропонуємо такі стислі визначення використовуваних понять.

Реклама пов'язана з використанням засобів: газет, журналів, радіо, телебачення та інших (наприклад, рекламних щитів), чи з прямим зверненням до покупця з допомогою поштових відправлень.

Паблісіті – як і реклама, – це персональне звернення до аудиторії, але, на відміну реклами, компанія при цьому не платить. Паблісіті зазвичай відбувається у формі повідомлення новин, чи коментарів редактора у пресі про продукти чи послугах компанії. Ці дані чи коментарі отримують безплатне газетне місце або ефірне час, оскільки представники засобів вважають саме цю інформацію своєчасною чи корисною для своєї читаючої і телевізійної аудиторії. Поступово маркетологи дійшли висновку, що доцільно використовувати ширший арсенал коштів зв'язку з громадськістю (паблік рілейшнз), ніж паблісіті. Тому третім елементом комунікаційного комплексу почали вважати паблік рілейшнз, а паблісіті включили до його складу.

Стимулювання збуту включає у собі всі види маркетингової діяльності, створені задля стимулювання дій покупця, інакше кажучи, здатні стимулювати миттєвий продаж продукту. Стимулювання збуту спрямоване як у торгівлю (оптову і роздрібну), так і на споживачів.

Реклама у місцях продажу: використовують дисплеї, плакати, написи й інших коштів, покликаних впливати на споживацьке рішення у місці продажу.

Значну роль просуванні товарів відіграють персональні продажі, які з останнім часом знаходять все більше застосування як ефективний засіб просування від продажу. Персональні продажі – це комунікації особистої вдачі (обличчям до обличчя), у ході продавець намагається переконати можливих покупців придбати продукти або ж послуги компанії. Поєднання описаних елементів просування називається комплексом просування.

Відтак, управління просуванням – це координування різноманітних елементів комплексу просування, визначення цілей, що їх досягнуто шляхом застосування цих елементів, складання кошторисів витрат, достатніх для реалізації цих цілей, розробка спеціальних програм (наприклад, рекламних кампаній), оцінка праці та прийняття коригувальних заходів у разі, якщо результати не узгоджуються з цілями.

Отже, завдання стимулювання продажу є основними завданнями служби маркетингу підприємства. Конкретні завдання стимулювання залежать від типу цільового ринку. Це може бути заохочування споживачів до інтенсивнішого використання товару, купівлі його в більш великій розфасовці, до опробування його, до порівнювання з аналогічним товаром конкурентів. Маркетингові зусилля власного торгового персоналу повинні прискорити або посилити відповідну реакцію ринку на товар виробника. Ці зусилля мають бути спрямовані на підтримку нового товару або нової моделі, створення мережі дистриб'юторів та дилерів, опрацювання планів інтеграції всіх основних інструментів маркетингу (реклами, стимулювання продажу, паблік рілейшнз та особистого продажу) в одну цілеспрямовану акцію з виведення товару на ринок або подальшого просування тих товарів.

УПРАВЛІННЯ ТОВАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ ЯК ШЛЯХ ПОКРАЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Мирошніченко Г.В., студ.5 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: Селезень О.М.

Кожній організації необхідна певна політика для того, щоб керувати своїм зростанням на ринку. Основою такої політики повинна стати оцінка реальних і потенційних можливостей фірми, щоб будь-які знову виведені товари слугували зміцненню позицій фірми та її конкурентної переваги. В рамках товарної стратегії визначаються запити ринку і способи їх задоволення. У цьому зв'язку товарна політика базується на вивченні споживачів та їх характеристик. Фірма постійно повинна вирішувати такі питання, як кількість пропонованих товарів, їх модифікації, кількість товарних ліній, кількість марочного товару, позиція марок, а так само питання стилю і дизайну в рамках певних товарних ліній.

Товарна політика визначає певний курс дій товаровиробника або торгового посередника на основі наявності у нього чітко сформульованої програми дій на ринку. Вона покликана забезпечити спадкоємність рішень і заходів для формування асортименту і його управління, підтримання конкурентоспроможності товарів на необхідному рівні, знаходження для товарів оптимальних товарних ніш (сегментів); розробці та здійснення стратегії упаковки, маркування, обслуговування товарів. Відсутність товарної політики веде до нестійкості структури асортименту через вплив випадкових чи минущих поточних факторів, втрати контролю над конкурентоспроможністю і комерційною ефективністю товарів.

Суттєвою складовою товарної політики в системі маркетингу є забезпечення адаптивності товару як в просторі (по відношенню до різних сегментів ринку), так і в часі (пристосовність товару до вимог не тільки нинішніх, але й майбутніх споживачів). Саме адаптивність товару багато в чому вирішує завдання оптимізації витрат за здійснення товарної політики в системі маркетингу. Споживчі оцінки мають стратегічне значення на всіх етапах розробки і вдосконалення товару - від складання концепції нового товару і перевірки цього задуму до його позиціонування, конструювання, виробництва, встановлення ціни, рекламування, збуту і технічного обслуговування. Тому товарна політика включає проведення систематичних досліджень на всіх перерахованих етапах, причому об'єктом дослідження є не товар як такий, у відриві від конкретних ринків і конкретних споживачів, а споживач з його запитами по відношенню до даного товару, його відповідні реакції на різноманітні маркетингові заходи на кожному етапі просування товару від виробника до споживача.

Товарна політика може здійснюватися на кількох рівнях:

• Рівень стратегічного управління фірмою розглядає принципові питання існування та розвитку товарних ліній (рівень стратегічних бізнес-підрозділів);

• На функціональному рівні вирішуються питання в межах кожної товарної лінії, розглядаються

Питання, що стосуються окремих товарів (рівень продуктово-ринкових комбінацій). Для успішного здійснення товарної політики необхідна співпраця різних виробничих і маркетингових підрозділів, при цьому об'єднує організаційною одиницею може стати відділ науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (НДДКР).

Всі товарні стратегії розробляються приблизно за таким сценарієм:

1. Визначається товарний портфель фірми. Оцінюється прибутковість товарних груп і приймається рішення про їх інвестиційної підтримки.

2. Вирішуються питання розробки нових товарів, модифікації вже існуючих, зняття товару з виробництва. Визначається стратегія по відношенню до кожної товарної групі.

3. Вирішуються питання марочної стратегії. Доцільність розробки нових марок, підтримка існуючих, ліквідація окремих марок.

Для ефектного й ефективного появи товару на ринку необхідно прийняти наступні рішення: розробити мультиатрибутивную модель товару; визначити підхід до формування іміджу товару, насамперед у координатах «ціна-якість»; визначити плановану відносну корисність товару в порівнянні з аналогами або замінниками; оцінити фазу життя товару по відношенню до інших технологій, провести позиціонування товару або марки і т. д. Також важливою частиною виведення товару на ринок є формування ціни на продукцію, яке відбувається одночасно кількома паралельними шляхами, щоб в наступний момент прийняти остаточне рішення про розмір ціни на конкретний товар.

Для прийнятного вибору каналу реалізації розробляється збутова політика. Обсяги продажу розраховуються виходячи з передбачуваного рівня цін на вироблену продукцію, її кількість, а також з урахуванням сезонності попиту. Вибір каналів збуту залежить від особливостей продукції, цілей підприємства. Перед остаточним вибором варіантів збуту слід пам'ятати, що такі рішення носять стратегічний, довгостроковий характер і не можуть бути швидко змінені.

Таким чином, при виведенні нового товару на ринок підприємство стикається з низкою проблем, вирішити які можливо лише методами маркетингу.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зубок О.І., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: Селезень О.М.

Система збуту товарів — ключова ланка маркетингу і свого роду фінішний комплекс у всій діяльності підприємства по створенню, виробництву і доведенню товару до споживача. Власне, саме тут споживач або визнає, або не визнає всі зусилля підприємства корисними і потрібними для себе і, відповідно, купує або не купує її продукцію і послуги. Підприємства мають альтернативи в організації розподілу свого продукту. При цьому в її основі лежать принципова орієнтація задоволення різноманітних запитів кінцевого споживача і спосіб її існування, розглянутий як сукупність дій по максимальному наближенню товару до цільової групи споживачів (або навпаки, залучення споживачів до товару підприємства).

Поняття «збут» можна розглядати в широкому й вузькому значенні. Збут у широкому розумінні являє собою процес організації транспортування, складування, запасів, доробки, просування до торговельних мереж, 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. Система збуту повинна бути адаптивною та гнучкою, коригуватися відповідно до потреб споживачів та вимог ринку.

При проектуванні процесів ефективної збутової діяльності виділяють наступні функції збуту:

- Формування збутової функціональної стратегії підприємства;
- Обробка інформації
- Організація транспортування товарів;
- Формування партій поставок товарів;
- Вибір каналів збуту та робота з посередниками;
- Управління запасами товарів у межах підприємства та його філій .

Враховуючи основні функції просування товару кожне підприємство розробляє власну стратегію збуту. Збут — це вміння звернути увагу покупців до продукції і стимулювати розширені продажі кінцевим споживачам. 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 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. Розробка 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.

Для покращення роботи системи збуту на підприємстві можна запровадити наступні рішення:

- удосконалити підсистему планування збуту. На підприємствах часто проявляються відхилення від темпів продажу товарів та збільшення підприємством частки ринку від намічених стратегічних цілей. Для усунення цих недоліків необхідно більш чітко окреслити стратегію підприємства, визначити частку ринку підприємства, здійснити прогнозування обсягів продажів товарів, на основі сучасних методів та моделей;
- покращити роботу підсистеми кадрового забезпечення. Тобто необхідно правильно формувати організаційну структури для збільшення ефективності роботи та зменшення затрат на обслуговування відділів, які часто можна об’єднати. Необхідно розробити стандарти ефективності роботи менеджерів зі збуту та рекомендації з підвищення ефективності їх навчання за допомогою проведення тренінгів для підвищення кваліфікації;
- удосконалити підсистему організації збутової діяльності. Не всі сучасні підприємства використовують у своїй діяльності метод продажу через мережу Інтернет, який значно збільшує товарорух;
- переглянути роботу підсистеми сервісної підтримки. Для усунення недоліків із сервісного обслуговування рекомендовано розробити положення про службу сервісу та здійснювати обслуговування на основі графіків обслуговування та підписаних договорів, а також враховувати витрати на сервісне обслуговування при наданні знижок клієнтам підприємства.

Удосконалення збутової діяльності підвищить ефективність роботи підприємства. Оскільки головною метою будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку, то збутовій діяльності має надаватися якомога більше уваги. На кожному підприємстві повинна бути добре організована служба збуту, яка займатиметься шляхами просування своєї продукції на ринки.

ВЛАСТИВОСТІ ТА ВИДИ ВОВНИ

Однорал Н.І., студ. 3 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Товарознавство …»
Науковий керівник: ст. викл. Лисенко Н.П.

Шерсть, вовна - натуральне волокно, яке піддається прядінню та в'язанню, отримується стрижкою тварин. Згідно класифікації УКТЗЕД термін «тонкий волос тварин» означає волосяний покров (вовну) альпаки, лами, вікуньї, верблюда, яка, ангорської кози (мохер), тибетських, кашмірських або аналогічних кіз (кашемір), кроля (включаючи ангорського кроля), зайця, бобра, нутрії або ондатри.

Властивості вовни: тепле, надійне і довговічне волокно. Вовна прекрасно зберігає тепло. Вовняні тканини не люблять довгого замочування. Для того щоб уникнути усадки, різниця температури води при пранні і полосканні повинна бути мінімальною. Висока гігроскопічність, має властивість вбирати вологу до 40% від власної ваги і при цьому залишається сухою на дотик; добре зберігає тепло; дозволяє шкірі "дихати"; м'який і легкий матеріал, приємний на дотик; не зминається і не заломлюється при складанні. Інші властивості:

- довжина: визначається видом і породою тварин, типом волокон; становить 60 - 120 мм;
- грубість (товщина): оцінюється площею поперечного зрізу (мм), діаметром (мм), номером (м/г), лінійною густиною (текс) та ін.;
- тонкість: характеристика обернена грубості (товщині); має чіткий фізичний зміст: відношення довжини до маси, виражене у розмірах - мм/мг (м/г, км/кг);
- хвилястість: волокна мають природну хвилястість, виражену у %;
- товщина - одна з найцінніших властивостей вовняного волокна; становить 10 - 160 мкм і залежить від виду, породи, індивідуальних особливостей і умов утримання тварин;
- звивистість: впливає на здатність волокон до валяння, оцінюється коефіцієнтом звивистості;
- гігроскопічність у стандартних умовах - 13 - 15% з підвищенням ВВП до 85 - 95%;
- для кислот - після обробки розчинами кислот і висушуванні зростає міцність на розрив; у концентрованіших розчинах сірчаної кислоти ВВ руйнуються;
- дія лугів - їдкий Na та K розчиняють волокна при нагріванні; слабкі луги не впливають на властивості;
- дія тепла - дія температури до 100 град. С веде до зменшення маси внаслідок висушування; 100 - 105 град. С - термодеструкція каротину. У полум'ї волокно горить і виділяє запах смаженого пір'я;
- дія світла - стійкіші ніж целюлозні; тривала дія змінює колір, зменшується міцність та еластичність;
- здатність до увалення - специфічна властивість вовняних волокон, не притаманна іншим волокнам.

Види вовни наступні. Мериносова вовна. Одержують з тонкорунних мериносових овець. Одними з кращих вважаються австралійські мериноси. Вовна від цих овець дуже м’яка, до неї рідко додають інші види волокон, і якщо додають, то тільки для того, щоб зробити вовну дешевше, а не поліпшити її якість. Вона є ідеальною для дитячих речей, тому що не дратує шкіру. Вовна мериносової вівці коштує дорожче, ніж вовна звичайної вівці. Мохер. Одержують цю пряжу з вовни Ангорської кози. Мохерова вовна досить дорога, її найчастіше прядуть з вовняною або штучною ниткою. Мохер добре фарбується. Легко очищається від бруду. Перуть мохер дуже дбайливо, щоб не втратити його «пухнастість». Ангора. Ангорська вовна має тваринне походження. Її одержують від кроликів ангорської породи. У чистому виді ця вовна практично не використовується. По-перше, тому що досить дорога, і, по-друге, тому що зовсім не еластична. Але ангора просто ідеальна в складі вовни, мериносової вовни або акрилу. Вовна ангорського кролика дуже пухнаста, м’яка і тепла. Верблюжа вовна. Верблюжа вовна практично не відбілюється і тому буває або природного кольору, або темного чи чорного кольору. Вовна верблюда-вікуна - це королева серед вовни. Вовняний покрив вікуна буває готовим до стрижки лише раз на рік, коли його вовна найбільш тонка. І, відповідно його стрижуть подібно до лам або овець, тільки один раз на рік. Але як не дивно, вовна цього верблюда не найдорожча. Вікунья — тварина родини верблюдових. Саме вона дає найтоншу в світі вовну. Тварин стрижуть лише раз на рік. Оскільки вікуньї не приручаються, то стрижуть зловлених тварин. Тому цей вид вовни вельми рідкісний. Кашемір. Одержують це волокно з підшерстя Кашмірської кози. Це дуже дорога пряжа, тому що за рік від однієї тварини одержують не більше 100-150 грамів вовни. Пряжа дуже легка, тепла й м’яка, але дуже сприйнятлива до тертя й утворення піллінгу. Тому чистого кашеміру Ви практично не знайдете. Як правило, його змішують з вовняним волокном у різних пропорціях. Лама й альпака. Альпака – це родич лами, але його вовна цінується дорожче. Вовну лами й альпака підрозділяють на 22 колірних відтінки. Починаючи від чисто білого, далі бежевого, срібного, коричневого і чорного. Вовну цих тварин фарбують дуже рідко, тому що в них багата природна колірна гама. Через те, що окремі волокна вовни довгі, вовна лами й альпака не звалюється й практично не піддається піллінгу. Пряжа з цієї вовни щільніша ніж з інших видів. Кив’ют. Це дуже рідкісна вовна і дуже дорога, одержують її з підшерстя мускусного бика (вівцебика). Пряжа схожа на ясно-сірий кашемір, але на відміну від його, виріб не сідає. Рідко змішується з іншими видами пряжі. Через високу ціну використовується зазвичай для пошиття спеціального одягу для полярників.

БЕЗПЕЧНІСТЬ НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

Москаленко Д.В., студ. 3 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Товарознавство …»
Науковий керівник: ст. викл. Лисенко Н.П.

Безпека – стан, за якого ризик шкідливості або збитку обмежений допустимим рівнем. Щодо якості споживних товарів безпека може бути визначена як відсутність допустимого ризику для життя, здоров'я і майна споживачів у процесі експлуатації або споживання товарів.

Безпека – найважливіша властивість якості, що має бути притаманна усім споживним товарам. На відміну від споживних властивостей, погіршення або втрата яких призводить до втрати функціонального або соціального призначення, перевищення допустимого рівня показників безпеки переводить продукцію в категорію небезпечної. Небезпечна продукція підлягає знищенню, а продукцію, що втратила споживні властивості, або відносять до умовно придатної, яку можна використати на промислову переробку, або її втрачені властивості можуть бути відновлені після відповідного усунення дефектів. Безпека – властивість, яка забезпечує охорону людини і навколишнього середовища від шкідливого впливу при зберіганні та споживанні товару. При цьому враховується спроможність запобігати травматизиу (механічному, електричному, вогневому, хімічному), виділення шкідливих для людини речовин, радіації, шуму.

Безпечність товарів є передумовою їх конкурентоспроможності. Безпека є обов'язковою умовою для затвердження продукції до виробництва. При цьому слід враховувати те, що навіть якщо на товар є сертифікат, він не гарантує його повну безпеку. Безпека товару тісно пов'язана з фальсифікацією товару. Розрізняють електричну, механічну, хімічну, біологічну, фізіологічну, акустичну, електромагнітну, радіаційну, пожежну безпеку та безпеку транспортних засобів. Електрична безпека характеризує здатність виробу ефективно протистояти витоку електроенергії та захищати людину від дії електричного струму. Механічна безпека характеризує такі особливості конструкції матеріалів і виробів, які дозволяють захистити людину від виступаючих, ріжучих деталей тощо. Властивості механічної безпеки визначаються станом поверхні металевих і дерев'яних деталей виробів, відсутністю на них задирок, максимальної захищеністю ріжучих деталей. Тертки, овочерізки, електроножі повинні бути зручними, ріжучі деталі в них повинні бути захищені. У вентиляторі лопаті повинні бути виготовлені з пластика і обов'язково захищені гратами. Для механічної безпеки на дні ванни повинна бути шорстка сіточка, щоб запобігти ковзанню. Властивості механічної безпеки повинні бути і у взутті, вони характеризують ступінь зчеплення підошви взуття з тротуаром. Хімічна безпека характеризує ступінь захисту людини від впливу шкідливих речовин. Шкідливі речовини потрапляють в організм людини через дихальні шляхи (аерозолі, лакофарбові товари), шкіру (косметичні товари, одяг). За характером впливу всі хімічні речовини діляться на токсичні, дратівливі, сенсибілізуючі, канцерогенні, мутагенні, фіброгенні та ін.. Токсичні хімічні сполуки і елементи викликають отруєння всього організму. До них відносяться оксид вуглецю, ціанисті солі, бензол, а також з'єднання металів (миш'як, ртуть, свинець, кадмій, мідь, цинк, залізо - метали перераховані за рівнем зменшення шкідливості). Біологічна безпека характеризує ступінь захисту людського організму від дії мікро-і макроорганізмів. Біологічна безпека повинна забезпечуватися процесом виробництва товарів, засобами захисту та системою профілактичних заходів. Властивостями біологічної безпеки повинні володіти всі товари. Наприклад, вони особливо важливі для парфумів та косметичних товарів, іграшок, миючих засобів та ін. Електромагнітна безпека характеризує такі особливості товарів, які призводять до зниження ризику впливу на людину електромагнітних випромінювань. Магнітне поле виникає навколо будь-якого приладу, що працює на електричному струмі. Джерелом електромагнітних випромінювань є телевізори, дисплеї комп'ютерів, виконані на електронно-променевих трубках, прилади НВЧ, провідники струму і ін. Радіаційна безпека характеризує ступінь захисту людини від радіоактивних випромінювань. Джерелом радіоактивних випромінювань можуть бути заражені радіоактивні будівельні матеріали, ювелірні камені і мармур, азбест, радіоактивні елементи або відходи. Пожежна безпека характеризує властивості виробів, які сприяють захисту споживача від ураження вогнем (займання, вибуху та ін.) Найбільшу небезпеку при пожежі найчастіше представляє не стільки висока температура в осередку спалаху, скільки токсичні продукти горіння, викликають ядуха і отруєння чадними газами. Безпечність товарів характеризують і екологічні властивості. Прикладом екологічних властивостей автомобілів може бути вміст шкідливих речовин у вихлопних газах; для тканин і одягу – міцність забарвлення, барвників; для порошкоподібних товарів (крохмалю, борошна, цементу, крейди, пральних порошків) – надійність транспортної тари або упаковки, які повинні застерігати від розпорошування. наприклад, кількість оксиду вуглецю у відпрацьованих газах автомобілів. Оцінюючи кількість шкідливих речовин, які можуть виділятися в навколишнє середовище при експлуатації товарів, необхідно враховувати норми, передбачені стандартами та іншими нормативними документами.

Таким чином, при виробництві, зберіганні, транспортуванні, експлуатації чи споживанні товари повинні бути безпечні, тобто не повинні завдавати шкоди життю та здоров'ю споживача, хоча при експлуатації або споживанні будь-яких товарів абсолютна безпека не може бути досягнута. Тому треба бути обережними і уважними при користуванні будь-яким товаром.

ОСНОВНІ РИСИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Матрос А.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент О. В. Шумкова

Актуальною проблемою розвитку економіки України на сучасному етапі є підвищення ефективності суспільного виробництва шляхом випуску конкурентоспроможної продукції на базі науково-технічних інновацій, що зумовлює необхідність посилення стратегічного напряму діяльності підприємств. Надзвичайно важливе місце в стратегічній діяльності підприємства посідає його маркетингова стратегія, яка відтворює сутність бізнесу і спрямовує зусилля всіх його підрозділів на досягнення більш високих показників, ніж у суперників, та ринкова орієнтація підприємства, яка передбачає пріоритетність споживача, чіткий процес формулювання і вибору оптимальної стратегії.

В економічній практиці стратегія постає як система правил і способів реалізації концепції розвитку підприємства. Попри свою спрямованість у перспективу, вона є джерелом управлінських рішень, зорієнтованих на розв'язання суперечностей між метою і можливостями підприємства у певний час. Адже конкурентне середовище постійно ставить перед підприємством нові вимоги, до яких воно змушене пристосовуватися, а також змушує використовувати його особливості на свою користь, не втрачаючи своїх домінуючих характеристик, іміджу на ринку.

Добре продумана, правильно сформульована стратегія окреслює найраціональніший шлях, найпродуктивніші способи досягнення мети, забезпечує підприємству вибір перспективних видів діяльності, високий попит на його продукцію (послуги), вигідну, нерідко унікальну позицію на ринку. Кожне підприємство розробляє власну стратегію з огляду на свою мету та особливості ринку. Однак всім їм доводиться при цьому зважати на свої можливості, ресурси і розраховувати час, дбати про свою індивідуальність, успіх у суперництві з іншими підприємствами, які обрали цей ринок полем своєї діяльності. Однак стратегія, як правило, допомагає підприємству досягти наміченого але не гарантує його, адже в конкурентному середовищі взаємодіє багато факторів, зміст і спрямування впливу яких важко передбачити. Тому вона не може вберегти від нестабільності, нестійкості, спаду, невдач і краху. Навіть найдосконаліша стратегія не може точно передбачити майбутнього і розвитку подій, забезпечити блискавичний результат.

Стратегія маркетингу є засобом використання підприємством власного потенціалу і досягнення успіху в зовнішньому середовищі.

Характерні риси маркетингової стратегії можна розглянути у наступному.

По-перше, маркетингова стратегія підприємства пов'язана з довгостроковим аспектом його ринкової діяльності. «Фокусування на короткостроковій прибутковості примушує організацію приймати короткострокові рішення, які є фінансово-раціональними, але не є взаємоузгодженими. Це ускладнює бізнес і в кінцевому рахунку робить його неефективним. Стратегія дуже часто передбачає п'яти - десятирічний горизонт, або навіть більше». У зв'язку з цим маркетингова стратегія націлена на довгострокове ринкове зростання підприємства, а не на отримання короткострокового прибутку.

По-друге, маркетингова стратегія являє собою засіб реалізації маркетингових цілей підприємства.

По-третє, маркетингова стратегія пов'язана з дослідженням маркетингового середовища, тому основою і необхідною передумовою формування маркетингової стратегії є маркетинговий стратегічний аналіз.

По-четверте, маркетингова стратегія є складовою частиною процесу маркетингового стратегічного планування, і тому вона повинна бути узгодженою як з завданням підприємства, так і з загально-корпоративною стратегією, так і з стратегіями нижчих стратегічних рівнів підприємства.

По-п'яте, основна мета маркетингової стратегії полягає в побудові вектора ринкових дій підприємства, тобто маркетингова стратегія дає відповіді на два базові стратегічні запитання:

1) хто є реальні і потенційні споживачі підприємства, тобто де повинно конкурувати підприємства? Відповідь на це запитання передбачає визначення ринкових позицій підприємства по відношенню до його споживачів (цільових ринків).

2) як, за рахунок чого повинно конкурувати підприємство на цільовому ринку? Відповідь на це запитання передбачає визначення ринкових позицій підприємства по відношенню до його конкурентів.

По-шосте, формування маркетингової стратегії має певну логіку, послідовність і циклічність.

Отже можна зазначити, що характерні риси маркетингової стратегії підприємства проявляються в тому, що вона є довгостроково-орієнтованою; являє собою засіб реалізації маркетингових цілей підприємства; базується на результатах маркетингового стратегічного аналізу; має певну підпорядкованість в ієрархії стратегій підприємства; визначає ринкове спрямування діяльності підприємства; є складовою частиною формування маркетингової стратегії, яка має певну логіку, послідовність і циклічність.

Таким чином, маркетинг, будучи дуже складним явищем, що має першорядне значення для успіху будь-якої фірми, припускає розробку загального плану - стратегії маркетингу для товарів і послуг підприємства.

СИСТЕМА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Пицюх Д.В., студ.6 курсу, ІЗО, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент О.В. Шумкова

Функціонування сучасного підприємства в умовах обмежених ресурсів та можливої зміни зовнішнього середовища суттєво залежить від методів управління.

Управління фінансовими ресурсами підприємства в сучасних умовах глобальних та динамічних процесів потребує системного підходу і використання сучасних технологій виходячи з ресурсних можливостей, конкурентних переваг і ділової активності господарюючих суб'єктів. Ефективність управління фінансовими ресурсами на підприємстві потребує науково обґрунтованої реструктуризації методів і способів формування, розподілу та використання фінансових ресурсів.

Управління фінансовими ресурсами підприємств трактується як:

- система факторів, що необхідні для забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства в сучасних умовах;
- діяльність, що спрямована на оптимізацію фінансового механізму підприємства, координування фінансових операцій, забезпечення їх впорядкування та точного "балансування";
- процес управлінських дій у сфері формування та використання грошових коштів фондового та нефондового характеру.
- складова фінансового механізму підприємства.

Успішна діяльність підприємства неможлива без ефективного управління фінансовими ресурсами. Воно може бути спрямоване на досягнення таких цілей:

- виживання фірми в умовах конкурентної боротьби;
- уникнення банкрутства і великих фінансових невдач; лідерство в боротьбі з конкурентами;
- збільшення ринкової вартості фірми;
- зростання обсягів виробництва та реалізації;
- зменшення витрат;
- забезпечення рентабельної діяльності і т.д.

Об'єктом системи управління фінансовими ресурсами підприємства (керованої підсистеми), на наш погляд, є фінансові ресурси підприємства, їх обсяг та структура, складові формування і напрями використання.

Суб'єкт системи управління фінансовими ресурсами підприємства (керуючу підсистему) розглядається як спеціальну групу людей (окремий менеджер, фінансовий департамент чи фінансова дирекція), яка за допомогою різних форм управлінського впливу забезпечує цілеспрямоване функціонування об'єкту.

Ефективне управління фінансовими ресурсами здійснюється в межах фінансового механізму. Традиційно в структуру фінансового механізму включають п'ять взаємопов'язаних елементів: фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення.

Раціональне управління фінансовими ресурсами підприємств повинно включати такі етапи:

- виявлення та формулювання проблеми чи задачі управління фінансовими ресурсами підприємств, що повинна бути вирішена на базі використання минулого досвіду та наявних даних;
- прийняття управлінського рішення щодо використання фінансових ресурсів та його реалізація;
- аналіз результатів прийнятого рішення з погляду можливих способів його модифікації чи зміни, а також врахування його результатів у процесі нагромадження досвіду, який може бути використаний у майбутньому.

Для побудови ефективної системи управління фінансовими ресурсами підприємства доцільно враховувати наступні вимоги:

- існування причинно-наслідкових зв'язків між елементами системи;
- динамічність, здатність до зміни якісного стану;
- володіння параметром, вплив на який дає можливість зміни протікання економічного процесу.

Задоволення цих вимог здійснюється шляхом визначення системних об'єктів, їх властивостей та зв'язків, що виникають між ними. Системним об'єктом є, по-перше, вхід – те, що змінюється в результаті протікання даного процесу. У системі управління фінансовими ресурсами підприємства – це величина та структура фінансових ресурсів, що були сформовані з метою їх використання в процесі діяльності підприємства. По-друге, вихід – результат чи кінцевий стан процесу. Стосовно системи управління фінансовими ресурсами виходом буде залишкова величина та структура фінансових ресурсів на кінець системного циклу. По-третє, зв'язок, що забезпечує узгодження входу та виходу процесу.

Таким чином, система управління фінансовими ресурсами характеризується взаємозв'язком та безперервною взаємодією двох підсистем (об'єкт та суб'єкт управління), а мета її функціонування полягає у забезпеченні оптимальних умов формування, використання, оптимізації структури фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності для максимізації добробуту власників підприємства в теперішньому і майбутньому періодах.

КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ ПОСЛУГ

Ганніч О. А., студ. 5 курсу ЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Муштай В. А.

Під послугою розуміється робота, виконувана на замовлення й не приводить до створення самостійного продукту, товару.

При здійсненні маркетингової діяльності компанія повинна враховувати такі основні характеристики послуг як: невідчутність, невіддільність, непостійність, недовговічність, відсутність власності.

Сфера послуг - це сукупність галузей національної економіки, що спеціалізуються на наданні комерційних, професійних і споживчих послуг. У той же час маркетинг визначається як система управління діяльністю фірми з розробки, виробництва і збуту товарів або надання послуг на основі вивчення ринку і реальних запитів і потреб покупця.

Маркетинг послуг - це галузь сучасного маркетингу, наукова дисципліна, яка вивчає особливості маркетингової діяльності підприємств, залучених до надання послуг.

Головне завдання маркетингу послуг — допомогти споживачеві оцінити підприємство та його послуги. Маркетингова орієнтація ґрунтується на реальному аналізі бажань і потреб ринку. Розуміти, що послугу споживачі купують лише в тих випадках, якщо вона задовольняє їх вимоги. Щоб пропонувати саме ті послуги, які вимагає ринок необхідно спілкуватись зі споживачами.

Маркетинг у сфері послуг, на відміну від маркетингу в сферах промисловості і торгівлі, має свої відмінні особливості, що дозволяє розглядати сферу послуг як самостійний напрям на товарному ринку.

На міжнародному ринку соціальних послуг (освіта, охорона здоров'я, туризм, фізкультура і спорт, культура, мистецтво та ін.) найважливішу роль відіграє туризм. Так, у Франції міжнародний туризм обслуговують більше 5 млн осіб, а доходи від нього досягають третини всіх доходів від експорту товарів. Важливу роль у міжнародній торгівлі соціальними послугами відіграє освіта у формі обміну досвідом та інформацією, викладачами, науковими співробітниками, аспірантами і студентами. Так, у 2014 р. за кордоном навчалось понад 3,2 млн студентів, більшість з яких — вихідці із слаборозвинутих країн.

При реалізації комплексу маркетингу в сфері послуг слід розрізняти два його напрями. Перший напрямок - це внутрішній маркетинг, проведення якого передбачає особливу увагу, контроль керівництва компанії над якістю запропонованих послуг, діяльністю працівників, які їх надають. Якщо підприємство заявляє про якість своїх послуг, то її працівники повинні прикладати всі зусилля для досягнення і підтримки заявленого рівня якості.

Другим напрямком маркетингу в сфері послуг є двосторонній маркетинг, що припускає наявність двох сторін - продавця і покупця. Слід пам'ятати про те, що сприйняття клієнтом якості пропонованої послуги багато в чому залежить від якості взаємодії з ним продавця, в тому числі, і під час післяпродажного обслуговування.

Отже, тільки враховуючи обидва напрямки маркетингу в сфері послуг, компанія може домогтися лояльності споживачів і позитивних результатів своєї діяльності. Так само як і в маркетингу товарів, систематичний підхід до маркетингу послуг починається з використання процесу маркетингового планування для досягнення маркетингових цілей при найкращому використанні ресурсів. Таким чином, розглянувши поняття і сутність маркетингу в сфері послуг, перейдемо до розгляду комплексу маркетингу послуг.

У 1981 році Бумс і Бітнер, розробляючи концепцію маркетингу в сфері послуг, запропонували доповнити класичний маркетинг-мікс (4Р: товар, ціна, місце, просування) трьома додатковими елементами, до яких вони віднесли людей, процес покупки, фізичний атрибут.

Люди - маються на увазі всі люди, прямо або побічно залучені в процес надання послуги, наприклад, співробітники та інші клієнти. Процес купівлі - це процедури, механізми, послідовності дій, що забезпечують надання послуги. Фізичний атрибут - це матеріальний предмет, який може служити для клієнта підтвердженням факту надання послуги.

Розширений комплекс маркетингу 7Р поступово витісняє 4Р, так як краще відповідає особливостям сфери послуг, що стала сьогодні основним напрямком діяльності маркетологів.

Отже, маркетингу послуг властиві принципи, методи, засоби, прийоми, притаманні сучасному маркетингу як системі знань. Вони аналогічні принципам, методам, прийомам традиційного маркетингу, але у їх співвідношеннях та впливі на характер маркетингової діяльності є відповідні особливості.

Можемо стверджувати, що за останні роки сфера послуг зростає дуже швидкими темпами. Перерозподіл на ринку праці, зменшення використання праці у виробництві товарів збільшили невиробничу сферу, до якої можна віднести і ринок послуг. Таким чином, діяльність на наданні високоякісних послуг, що в свою чергу буде підвищувати його прибутковість.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА

Сподобаєв Д.А., студ. 4 курсу ФЕіМ., спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент О.В.Шумкова

Актуальність теми пояснюється тим, що Україна,ставши на ринкові засади, поставила перед окремими організаціями та фірмами завдання вижити і випередити серед тисячі інших подібних організацій і підприємств. Одним з дієвих методів досягнення успіху в ринкових умовах є формування позитивного іміджу.

Імідж підприємства - це його «обличчя» у «дзеркалі» громадської думки. Тобто це сформоване пред'явлення цільовій аудиторії інформації про діяльність та успіхи підприємства, яка постійно та динамічно впливає на взаємини підприємства з його потенційними та фактичними покупцями, на його конкурентоздатність,фінансові результати та контакти з іншими державними або приватними підприємствами,установами та організаціями.

Зростання уваги до проблеми формування позитивного іміджу організації не випадкове. Позитивний корпоративний імідж стає необхідною умовою досягнення фірмою стійкого і тривалого ділового успіху. Цьому є цілком розумне пояснення. По-перше, він дає ефект придбання організацією певної ринкової сили, тому, що призводить до зниження чутливості до ціни. По-друге, зменшує заміну товарів, а це означає, що він захищає організацію від атак конкурентів і зміцнює позиції щодо товарів-замінників. І, по-третє — полегшує доступ фірми до різного роду ресурсів: фінансових, інформаційних, людських.

Імідж організації характеризується певною стабільністю. Необхідні тривалий час та великі зусилля, щоб змінити уявлення людей, оскільки людина намагається досягти максимальної внутрішньої згоди. Уявлення, відчуття, ідеї, які вступають у протиріччя з іншими уявленнями, відчуттями та ідеями індивіда, призводять до порушення гармонії особистості, ситуації психологічного дискомфорту. Якщо людина відчуває потребу в досягненні внутрішньої гармонії, то вона готова застосовувати різноманітні дії, які спрямовані на досягнення втраченої рівноваги. Тому дуже важливо, щоб кожен елемент структури іміджу був інформаційно заповненим самою організацією. У противному разі масова свідомість через певні стереотипи наповнюватиме змістом елемент, якого не вистачає, самостійно, що не завжди може бути корисним підприємству. У майбутньому, впроваджуючи вже нову інформацію, доведеться переборювати бар'єр уже існуючої установки.

Зміст поняття іміджу організації включає дві складові. Описову (інформаційну) складову, що являє собою образ організації або сукупність всіх знань про неї. І оцінювальну складову, пов'язану зі ставленням громадськості до фірми. Остання існує через те, що інформація, яка зберігається в пам'яті, не сприймається байдуже, а збуджує оцінки й емоції, які можуть мати різноманітну інтенсивність, оскільки конкретні риси образу організації можуть викликати більш-менш сильні емоції, пов'язані з їхнім прийняттям або осудом. Люди оцінюють організацію через призму свого минулого досвіду, ціннісних орієнтацій, узвичаєних норм і моральних принципів. Образ і оцінка піддаються лише умовному концептуальному розрізненню. У реальності вони нерозривно пов'язані й утворюють єдине ціле. Таким чином, імідж організації можна розглядати як існуючу у свідомості людей систему уявлень і оцінок, об'єктом яких вона є.

Не секрет, що імідж організації складається з певного набору елементів, які щільно пов'язані один з одним. Ці елементи, у свою чергу, є результативними чинниками, які формуються на підставі проведення маркетингової комунікаційної кампанії. Наприклад, Т. Лук'янець виділяє такі елементи, як загальна відомість і репутація, інноваційність, фінансова стабільність, престиж окремих товарів, політика на ринках продажу, рекламна політика, наявність фірмових магазинів, кваліфікація продавців, швидкість реагування на замовлення та своєчасність їх виконання, гнучкість цін, рівень закордонної діяльності, конкурентний статус, умови платежів. Проте цих чинників явно недостатньо. Майже всі вони показують економічну та частково комунікативну сторону діяльності фірми, але не враховують соціально-психологічної, а саме, як вплинули маркетингові комунікаційні заходи на свідомість ринкових суб'єктів та їх ставлення до певної фірми та її торгових марок.

Досліджуване підприємство має належний зовнішній вигляд, кваліфікований персонал, порядок на прилеглих територіях, випускає якісну продукцію за доступними цінами. Найбільша увага в іміджі фірми звертається саме на якість продукції та її асортимент. Щодо реклами, то слід би було її розширити.За час свого існування підприємство зарекомендувало себе як надійне та стабільне. Йому довіряють споживачі, та ділові партнери. З кожним днем зростає імідж підприємства в ділових колах.

Отже імідж організації - це образ організації, який існує у свідомості людей. Можна навіть сказати, що в будь-якій організації існує імідж поза залежністю від того, хто над ним працює і чи працюють над ним узагалі. Сильний імідж організації і її товарів говорить про унікальні ділові здібності (спеціальні навички, уміння), які дозволяють підвищувати пропоновану споживачам цінність товарів і послуг.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Лишенко М.О., к.е.н, доцент
Бучич О.С., студ 6 курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»

Собівартість продукції є одним із найважливіших показників ефективності виробництва, в якому відображається раціональне використання виробничого потенціалу підприємства. Величина собівартості зумовлює конкурентоспроможність продукції і фінансові результати діяльності підприємства. Рівень собівартості продукції рослинництва залежить від двох комплексних факторів – виходу продукції і витрат на її виробництво. Собівартість одиниці продукції рослинництва можна розрахувати тільки по завершенні технологічного циклу. На підприємствах, собівартість планується та обліковується лише за основними видами. Для цього витрати на виробництво основних видів продукції співвідносять до обсягу всієї продукції. Собівартість одиниці окремих видів продукції вільна від впливу побічних структурних факторів. Це дає можливість оцінити вплив факторів на прямі витрати. Собівартість одиниці окремих видів продукції незамінна для порівняльного аналізу, слугує відправним пунктом дослідження шляхів зниження витрат за рахунок змін в конструкції та технології виробів.

Одне з найважливіших завдань підприємства — виявлення і найповніше використання резервів для збільшення виробництва продукції, поліпшення її якості й підвищення економічної ефективності. Зниження собівартості продукції має велике народногосподарське і економічне значення в підвищенні ефективності сільськогосподарського виробництва. Про наявність резервів зниження собівартості продукції рослинництва свідчать результати порівняльного аналізу собівартості окремих видів продукції аналізованого підприємства і в передових підприємствах, науково-дослідних установах тощо. У даний час на практиці основним критерієм оцінки ефективності виробничих витрат є собівартість продукції. Однак собівартість включає лише частину повних витрат на виробництво продукції. У собівартості затрати живої праці відображаються тільки в розмірі заробітної плати, яка не включає дооцінку праці на суспільство, а затрати минулої праці, уречевленої в засобах виробництва, включаються в собівартість у цінах споживання цих засобів, тобто з дооцінкою праці на суспільство. Крім того, при зміні співвідношення затрат живої і уречевленої праці порушується порівнянність собівартості окремих видів продукції як вимірника витрат виробництва. Чим суттєвіші відмінності у складі витрат, тим більша ймовірність перекручення у собівартості змін повних витрат виробництва. Тому собівартість не завжди правильно відбиває дійсні витрати всієї суспільної праці на виробництво продукції. Існує ряд методичних пропозицій щодо обчислення повних витрат виробництва. Найбільш прийнятними і такими, що дають найбільш точні результати, на наш погляд, є методики, основані на схемі послідовного виділення затрат праці, уречевленої на попередніх стадіях виробництва. Жива праця, витрачена підприємствами на виробництво сільськогосподарської продукції в даному році, за даними поточної статистичної звітності обліковується повністю, а уречевлена сільськогосподарська і несільськогосподарська праця, що обліковується в собівартості тільки у вартісному виразі, переводиться у трудовий вираз таким чином. Витрати на предмети праці сільськогосподарського походження (насіння, корми та ін.), які обліковуються за собівартістю їх виробництва без обліку оцінки праці на суспільство, підрозділяються за структурою витрат попереднього року на дві складові - оплату живої праці та матеріальні витрати.

Основними джерелами резервів зниження собівартості сільськогосподарської продукції є: збільшення обсягу її виробництва за рахунок повнішого використання виробничих потужностей підприємства; скорочення витрат на її виробництво за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, ощадливого використання сировини, матеріалів, електроенергії, палива, обладнання. Резерви збільшення виробництва продукції виявляють у процесі аналізу виконання виробничої програми. При збільшенні обсягу виробництва продукції на наявних виробничих потужностях зростають тільки змінні витрати (пряма оплата праці робітників, прямі матеріальні витрати), сума ж постійних витрат, як правило, не змінюється, внаслідок чого знижується собівартість виробів. Резерви скорочення витрат визначають за кожною статтею витрат за рахунок конкретних інноваційних заходів (упровадження нової, прогресивнішої техніки і технології виробництва, поліпшення організації праці тощо), що будуть сприяти економії заробітної плати, сировини, матеріалів, енергії тощо. Економію витрат з оплати праці внаслідок впровадження організаційно-технічних заходів можна розрахувати, помноживши різницю між трудомісткістю продукції до впровадження і після впровадження відповідних заходів на планований рівень середньогодинної оплати праці і на кількість планової до випуску продукції. Сума економії збільшиться на відсоток відрахувань від фонду оплати праці, включених у собівартість продукції. Резерв скорочення витрат на утримання основних засобів за рахунок реалізації, передачі в довгострокову оренду і списання будівель, машин, обладнання визначають множенням первісної їхньої вартості на норму амортизації. Залежність між виходом продукції і витратами проявляється в тому, що збільшення виходу продукції зменшує частку умовно-постійних витрат, які припадають на одиницю продукції, а отже, на її собівартість.

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ АКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Суярова Ж.Ф., студ.5 курсу, ФЕіМ, спец. “Маркетинг”
Науковий керівник: к.е.н., доц. М.О. Лишенко

З метою вдосконалення маркетингової діяльності та підвищення конкурентоспроможності, підприємствам необхідно регулярно здійснювати оцінку ефективності маркетингу. Аналіз та оцінку стану маркетингової діяльності на підприємстві слід здійснювати як з позиції її активності, так і х позиції ефективності. В свою чергу, кожна з цих позицій має оцінюватись по основних напрямках маркетингової діяльності: товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики. Активність маркетингової діяльності підприємства можна охарактеризувати наступними показниками:

- *Товарна політика* – показниками, які характеризують ступінь та динаміку новизни продукції та її якості. Коефіцієнт, який показує ступінь новизни виробленої продукції:$К_{нов} = \frac{\sum_i^n Q_{нові} * Ц_{нові}}{\sum_i^n Q_i * Ц_i}$, де $Q_{нові}$- об’єм нової продукції і-го виду виробленої за період, шт.; Q_i - загальний об’єм продукції і-го виду виробленої за період; $Ц_{нові}$ - ціна нового виробу і-го виду; $Ц_i$ - ціна виробу і-го виду, виробленого за даний період. Коефіцієнт рівня якості продукції по відношенню до продукції-аналогу:$К_{якості} = \sum_i^n \frac{d_i * P_i}{P_j}$, де d_i - питома вага і-ї характеристики продукції; P_i - банальна оцінка її характеристики досліджуваної продукції; P_j - банальна оцінка j-ї характеристики продукції, вибраної в якості аналогу; n – кількість характеристик продукції.
- *Цінова політика* – показниками, які характеризують рівень та динаміку цін на продукцію, а також рівень знижок, які застосовуються.

Індекс цін на продукцію різних видів: $I_{цін} = \frac{\sum_i^n Ц_{ti} * Q_{1i}}{\sum_i^n Ц_{0i} * Q_{1i} * К_{інф}}$, де $Ц_{ti}$ - ціна на продукцію і-го виду за звітний період; $Ц_{0i}$ - ціна на продукцію і-го виду за попередній період; Q_{1i} - об’єм продукції і-го виду, виробленого за звітний період; $К_{інф}$ - коефіцієнт інфляції. Коефіцієнт, який показує долю продукції, яка була продана зі знижкою:$К_{зн} = \frac{\sum_i^n Q_{ск\,i} * Ц_{скі}}{\sum_i^n Q_i * Ц_i}$, де $Q_{ск\,i}$ - об’єм продукції і-го виду проданої зі знижкою (не включаючи розпродажі); Q_i - загальний об’єм продукції (не включаючи розпродажі); $Ц_{скі}$ - ціна на продукцію і-го виду проданої зі знижкою.

- *Збутова політика* - показниками, які характеризують рівень і динаміку виконання зобов'язань перед споживачами, ступінь і динаміку після продажного обслуговування.

Коефіцієнт, що характеризує своєчасність виконання зобов'язань перед споживачами:$К_{строк} = \frac{\sum_i^n Q_{строк\,i} * Ц_{строкі}}{\sum_i^n Q_i * Ц_i}$, де $Q_{строк\,i}$ - об’єм продукції і-го виду, який було доставлено споживачеві у встановлений термін; Q_i - загальний об’єм продукції доставленої споживачеві; $Ц_{строкі}$ – ціна продукції і-го виду доставленої споживачеві у встановлений строк.

Коефіцієнт, який характеризує рівень після продажного обслуговування покупця:$К_{обслуг} = \frac{\sum_i^n Q_{обсл\,i} * Ц_{обсл\,i}}{\sum_i^n Q_i * Ц_i}$,

де $Q_{обсл\,i}$ - об’єм виробленої продукції і-го виду, на яку передбачено після продажне обслуговування покупця; $Ц_{обсл\,i}$ - ціна на продукції і-го виду, на яку передбачено після продажне обслуговування покупця; Q_i - загальний об’єм виготовленої продукції.

- *Комунікаційна політика;* Коефіцієнт, який характеризує частку нових покупців:$К_{нов.кл.} = \frac{N_{нов}}{N_{общ}}$, де $N_{нов}$ - кількість нових покупців; $N_{общ}$ - загальна кількість покупців за даний період. Коефіцієнт, який показує частку укладених угод по окремих видах продукції:$К_{закл} = \frac{N_{отр\,замов}}{N_{можл}}$, де $N_{отр\,замов}$ - кількість отриманих замовлень зі сторони покупців; $N_{можл}$ - кількість можливих замовлень.

Коефіцієнт, який показує частку витрат на рекламу продукції:$К_{рекл} = \frac{\sum_i^n В_{рекл}}{\sum_i^n В_{общ}}$, де $В_{рекл}$ – витрати на рекламу продукції; $В_{общ}$ – загальні витрати на виробництво та реалізацію продукції.

З огляду на взаємозв'язок розглянутих показників, необхідно проводити аналіз їх динаміки з позицій системного підходу, основними принципами якого є комплексність, безперервність, цілеспрямованість. Крім того, дотримання цих принципів дозволить найбільш повно і об'єктивно охарактеризувати поточний стан маркетингової діяльності та визначити напрямки його подальшого розвитку

БРЕНДІНГ, ЯК ОДИН ІЗ ЕЛЕМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Устік Т.В., к.е.н., доцент

Одним з найбільш динамічних серед вітчизняних ринків продукції є ринок сільськогосподарської продукції. Статистика свідчить, що протягом останніх років місткість цього ринку неухильно зростає. Така ситуація зумовлює постійне посилення конкуренції на ньому, що проявляється у постійному збільшенні конкуруючих торгових марок, які мало чим відрізняються одна від одної. На ринку аграрної продукції існує чимала кількість торгових марок з елементами бренду, але фактично дуже мало з них є брендами в повному розумінні цього слова. Саме ж слово „бренд" стало свого роду модним терміном, який використовується всюди і поступово втрачає своє початкове значення.. Багато діячів ринку тільки декларують наявність у них брендів, використовуючи слово „бренд" як рекламний або іміджевий хід.

Цілком зрозуміло, що створення та підтримка бренду продукції – це тривалий процес, у межах здійснення якого потрібно не просто виробляти товар високої якості, що вигідно вирізнявся би з-поміж товарів-конкурентів, набагато важливіше забезпечити стійкі позитивні асоціації у свідомості споживачів щодо того, що саме цей товар здатний найкращим чином задовольнити як функціональні потреби – за рахунок базової або функціональної його цінності, так і потреби у підвищенні власного соціального статусу. Аналіз інтерв'ю у ЗМІ з представниками найбільших виробників сільськогосподарської продукції показує, що, з одного боку, вони розуміють роль брендів у просуванні власних товарів, а з другого – надто рідко реалізують у своїй практиці ретельно сплановану політику бренд-менеджменту. Нерозвиненість брендів українських виробників аграрної продукції зумовлює виникнення багатьох тенденцій, які загрожують позиціям провідних вітчизняних виробників: нестабільність ринкових позицій багатьох марок, постійне зростання кількості нових марок зі скороченим життєвим циклом тощо. Пояснити таку ситуацію певною мірою можна, якщо врахувати наступну обставину. Ринок сільськогосподарської продукції, незважаючи на жорстке регулювання з боку держави, є досить високоприбутковим. Це уможливлює швидкий обіг коштів у цій галузі, що перетворює її на надзвичайно привабливу для багатьох конкуруючих товаровиробників, які повинні витрачати багато зусиль і коштів для того, щоб завоювати вагому частку ринку у різних його сегментах. З іншого боку, на фоні посилення конкуренції між ними постійно виникає велика кількість підробок відомих марок продукції, що може істотно підірвати довіру з боку споживачів до бренду компанії або її іміджу.

Як наслідок, часто підприємства легше переорієнтовуються на виробництво та просування нових марок продукції замість захисту існуючих позицій. Інакше вони змушені будуть вкладати значні кошти в оновлення та посилення захисту своєї продукції, про що треба буде проінформувати цільовий ринок. Разом з тим, у такому випадку бренд виступає одним з тих чинників, які забезпечують стабільність виробництва і реалізації продукції компанії за рахунок існування значних груп лояльних споживачів. І саме через це виробники можуть використовувати постійне піклування про якість продукції та задоволення потреб споживачів як вагомий інструмент корпоративного брендингу. Вийти на такий конкурентний ринок, який зайнятий відомими брендами, новим маркам, звичайно, дуже складно. Цей процес вимагає значних інвестицій і ретельно вибудованої маркетингової політики. Сьогодні в Україні для просування нової торгової марки досить провести не надто тривалу рекламну кампанію, навіть без чіткого позиціонування торгової марки і наявності маркетингової стратегії.

Звичайно ж, українські виробники продукції використовують різний інструментарій маркетингу для просування своєї продукції: гнучку цінову політику, заходи щодо оптимізації дистрибуції і поліпшення якості продукції, рекламу. Проте ці інструменти маркетингу часто використовуються ними безсистемно. Натомість саме брендинг є тим інструментом, який дає можливість пов'язати в єдину систему увесь комплекс заходів, здатних чинити вплив на дії та поведінку споживачів.

Бренд – це вся сукупність уявлень цільової аудиторії про продукцію, яка випускається під певною торговою маркою. При цьому варто також пам'ятати і про те, що споживач ніколи заздалегідь не орієнтуватиметься на придбання неякісного товару, який підприємство прагне перетворити на бренд. Якість у свідомості споживачів безпосередньо пов'язана зі здатністю товару задовольняти їх очікування щодо власних потреб. Задоволення після купівлі та використання певної продукції є підставою для формування споживчої лояльності до виробника та його продукції.

Логіка розвитку ринку аграрної продукції, безумовно, призведе до появи сильних брендів українських виробників. Виробники, які не використовуватимуть технології брендингу, змушені будуть поступитися місцем на ринку власникам сильних брендів. Переваги, які забезпечує бренд своїм власникам, – це зміцнення і стабільність позицій на ринку, оптимізація системи дистрибуції, отримання додаткового прибутку, можливість залучення інвестицій. Саме вони зумовлюють зростаючу потребу компаній у використанні технологій сучасного брендингу для розвитку своїх торгових марок.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВЕДЕННЯ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ

Устик Д.В., керуючий портфелем бізнесу юридичних осіб Сумського регіонального управління АТ «УкрСиббанк»

Специфічні особливості банківського маркетингу кожної країни зумовлені, передусім, ступенем розвитку та сучасним станом банківської системи, її історичним розвитком, особливостями державного регулювання банківської справи в країні і навіть менталітетом нації та її традиціями.

Особливістю німецького банківського ринку є традиційна, законодавчо необмежена універсальність асортименту послуг та продуктів банків. Така універсальність німецьких банків історично спричинила жорстку конкурентну боротьбу на національному та локальних ринках, що, в свою чергу, стимулювало розвиток банківського маркетингу і утворення системи управління маркетингом у банках Німеччини. Ще одним цікавим банківським ринком, який досить сильно схожий на німецький, є австрійський банківський ринок. В Австрії спостерігається майже та ж сама структура ринку, як і в Німеччині – домінують великі акціонерні банки (36,6% ринку), ощадні банки (24,7%) та кооперативні банки (16,8%), в наслідок чого банківський маркетинг обох країн має схожі риси. Характерною особливістю австрійського ринку банківських послуг, на відміну від Німеччини є домінуюче становище на ньому одного банку, вірніше банківської групи *Creditanstalt (CA)*. Особливістю маркетингової концепції Creditanstalt є велика увага, яка приділяється у банку системі маркетингової інформації та дослідженням ринку.

Німецький банківський ринок і маркетинг найбільше відрізняється від країн-представників англо-саксонської банківської системи – Великобританії і, в деякій мірі, Франції. Хоча англійські банки є безумовними європейськими лідерами в сфері корпоративних клієнтів, проте банки Німеччини не поступаються їм в сфері послуг для приватних споживачів. Специфікою цінової політики англійських банків є прив'язка ставок відсотків як за депозитними, так і за кредитними операціями до ставки LIBOR, за якою банки пропонують вільні фінансові кошти на міжбанківському ринку Лондона. Ще одним важливим прикладом банківського маркетингу в Європі, без якого картина ЄС була б неповною, є Франція. Вартим уваги явищем французького ринку банківських послуг є його поступовий перехід до типу універсального банку як домінуючої кредитної установи Франції.

Аналіз ситуації в українській банківській системі дозволяє констатувати той факт, що найбільшою маркетинговою проблемою українських банків на сучасному етапі є відсутність довіри населення до банківської системи в цілому та конкретних банківських установ зокрема. Саме сьогодні в Україні сформувалися усі умови та дуже сприятлива економічна кон'юнктура для стрімкого розвитку банківської справи та банківського маркетингу. Незначне, але все ж таки зростання в економіці країни, новий реформаторський уряд та позитивні очікування як населення, так і підприємців, є тими факторами, які разом із сучасною, ефективною маркетинговою політикою мають використати українські банки для виходу на якісно новий рівень розвитку банківської справи в Україні та забезпечення фінансового підґрунтя для стабільного економічного зростання країни.

Кожний український банк повинен сформувати чітку ієрархію цілей. Важливе місце в цій ієрархії має посідати *"corporate identity"*, яка являє собою гуманістичні й соціально спрямовані цілі та задачі банку. Формування *"corporate identity"* є дуже важливою передумовою для побудови стабільних відносин між клієнтом та банком, які б базувалися на взаємній довірі, тому українські банки мають "повернутися обличчям до споживачів".

Використовуючи досвід німецьких кооперативних банків, є доцільним створення асоціації невеликих регіональних банків в Україні, яка б мала дворівневу структуру (з центральним банком у Києві), координувала роботу банків, несла відповідальність за збереження вкладів населення та уніфікувала послуги та продукти банків. Така асоціація банків мала б скласти гідну конкуренцію як регіональним банкам України, так і "системним" банкам на локальних ринках, яким досі ще не приділяється відповідна увага.

Виходячи з досвіду австрійських та німецьких банків, українським кредитним інститутам можна порекомендувати приділяти більше уваги такому сегменту ринку, як молодь (зокрема студенти ВУЗів). Саме орієнтація на молодь допоможе українським банкам виховати нове покоління громадян, для яких поточний рахунок в банку стане необхідністю і звичайною справою.

Об'єктивною необхідністю сьогодення, є запровадження в Україні нових форм збуту в банківській сфері – Інтернет-банкінгу та банківського самообслуговування.

На основі вивчення досвіду німецьких банків запропонована українським банкам практична методика підготовки та проведення консультаційних бесід між консультантом банку та потенційним клієнтом. Високі професійні та комунікаційні якості співробітників банку є фактором успіху на ринку, тому українські банки мають приділяти багато уваги саме мотивації та психологічній підготовці банківських службовців, бо лише від них в кінцевому рахунку залежить те, чи скористається потенційний клієнт послугами банку.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Парчевський Б.С., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: доц. Т.В.Устік

Сучасне положення банківської системи України та прогнози її розвитку на найближче майбутнє приводять до усвідомлення актуальності такої характеристики банківської організації як конкурентоспроможність. Дана позиція викликана розумінням того, що багато в чому успішність діяльності комерційного банку зв'язана не тільки зі здатністю грамотно будувати свою внутрішню політику, але й пристосуватися до зовнішніх умов з максимальною для себе користю, передбачати тенденції розвитку ринку й одержувати конкурентні переваги.

У будь-який період розвитку суспільства банки активно впливають на суспільні відносини, оскільки є фінансовими інститутами, що накопичують і розповсюджують особливий товар – платіжні кошти. Банки здійснюють кредитні операції за різноманітними схемами, беруть участь у реалізації важливих загальнодержавних програм з фінансової підтримки розвитку пріоритетних сфер і галузей економіки, впроваджують у практику ефективні й гнучкі кредитні інструменти. Українські банки, як і всі інші суб'єкти підприємницької діяльності, сьогодні просто вимушені звернутися до філософії маркетингу, основні принципи та технічні засоби якого містять загальнозначимі засади раціонального господарювання, а його застосування допомагає долати негативні явища стихійного механізму ринку, сприяє ефективному функціонуванню підприємств та задоволенню потреб клієнтів.

Досліджуючи визначання поняття «конкурентоспроможність» було виявлено суперечності у поглядах науковців та відсутності єдиної точки зору щодо даного поняття. Прихильники послугоорієнтованого підходу тлумачать, що конкурентоспроможність банку можна визначити через конкурентоспроможність його продуктів. Деякі науковці вважають даний підхід недоцільний. Це пов'язано з тим, що відбувається оцінки попередніх показників, відсутній зв'язок з подальшим розвитком банку, а також не враховуються фактори, що в першу чергу визначають конкурентоспроможність саме банківської установи, а не окремо її продуктів. Аналізуючи конкурентоспроможність банку, необхідно розглядати у довгостроковій перспективі, враховуючи вплив як макро- так і мікроекономічні чинники. У той же час конкурентоспроможність банківського продукту досягається в короткостроковому періоді та має нетривалий характер. Це пояснюється тим, що банки постійно змінюють та вдосконалюють власні продукти для задоволення потреб своїх клієнтів

Конкурентоспроможність банку являється одним із факторів, що визначає його надійність, фінансову стійкість здатність бути лідером на ринку банківських послуг. Оскільки конкурентоспроможність відіграє надзвичайно важливу роль у діяльності банку, то важливим завданням є розробка дієвих інструментів та шляхів її підвищення.

Проаналізувавши та систематизувавши підходи, що зустрічаються в науковій літературі можна дійти висновку, що конкурентоспроможність банку – це комплексна характеристика банку, що ґрунтується на досягненні конкурентних переваг в порівнянні з іншими банками, що знаходяться в одній групі за класифікацією Національного банку України зі співставним обсягом активів.

Відмітимо, що при розгляді поняття «конкурентоспроможність банку», було виявлено взаємозв'язок між конкурентоспроможністю банківського продукту та банківською конкуренцією. Ці поняття необхідно розглядати комплексно, оскільки вони взаємодоповнюють та визначають один одного. Врахування всіх факторів, що впливають на конкурентоспроможність банку та запровадження ефективних методів щодо її підвищення дозволить фінансово-кредитній установі отримати ряд конкурентних переваг, розширити клієнтську базу та стати лідером на ринку банківських послуг. Для отримання конкурентних переваг банку необхідно підвищити фінансову стійкість, збільшити рівень капіталізації, диверсифікувати джерела формування ресурсів, оптимізувати структуру активів, розширити доступ до міжнародних джерел фінансування, що дасть можливість знизити витрати, а також виявити ефективні напрями інвестування коштів. Важливим методом підвищення конкурентоспроможності банку являється організація ефективної системи ризик-менеджменту. Банківська установа має формувати комплексну систему управління ризиками з високим рівнем чутливості до змін динамічного оточення, забезпечити оптимальну структуру кредитно-інвестиційного портфеля з точки зору якості та ризикованості.

Важливим моментом в діяльності банківської установи є визначення рівня його конкурентоспроможності. Проте, в результаті проведеного аналізу, визначено, що на сьогодні не існує єдиного, об'єктивного методу щодо процесу оцінки конкурентоспроможності банку.

Проаналізувавши різноманітну сукупність методів, що грунуються на бальній оцінці чи визначенні інтегрального показника та більшість із них передбачає експертну оцінку, що переважно є суб'єктивною і відповідно дає можливість простежити рівень конкурентоспроможності декількох банків у динаміці.

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ВІДПОВІДНІСТЬ ЇЇ СУБ''ЄКТАМ РИНКУ

Панич М.С., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. Т.В.Устік

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 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 та підвищення ефективності є загальнодержавним завданням. Важливого значення набувають питання зростання показників регіонального сільськогосподарського виробництва. В регіональному агропромисловому комплексі є багато невирішених проблем, котрі стали результатом недостатньої послідовності у реформуванні АПК. Їх вирішення та реалізація конкурентоспроможної моделі вітчизняного аграрного виробництва є запорукою формування реального добробуту населення країни, активізації підприємницької діяльності і підвищення продовольчої безпеки регіону.

Якщо говорити про агропромисловий комплекс України, як важливу складову національного господарства, то конкуренція в цій сфері має певні особливості. Це зумовлено в першу чергу тим, що представлена на ринку продукція є більш однорідною, ніж вироби інших галузей народного господарства. Крім того на функціонування конкуренції впливають особливості самого сільського господарства, такі як сезонність виробництва, підвищений рівень ризику, кредитомісткість галузі.

Загалом поняття конкурентоспроможності характеризує властивість об'єкта задовольняти певну конкретну потребу як порівняти з аналогічними об'єктами даного ринку. Конкурентоспроможність підприємства означає його здатність до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку. Так, відомі маркетологи - Гаркавенко С.С., Примак Т.О., Шканова О.М. у визначенні «конкурентоспроможності товару» враховували, що споживача більше цікавить співвідношення: «якість/ціна споживання».

Загальноприйняте визначення конкурентоспроможності товару – це такий рівень його економічних, технічних і експлуатаційних параметрів, який дозволяє витримати суперництво (конкуренцію) з іншими аналогічними товарами на ринку» . Спочатку конкурентоспроможність товарів оцінювали за допомогою психофізичного закону Вебера – Фехнера, що пояснює психологію споживачів і формалізацію їхнього вибору. Привабливість певного товару залежить від сукупності його властивостей (характеристик, показників), що зумовлюють задоволення певних потреб. Ця сукупність характеристик називається якістю товару. Дослідження в цій галузі, хоча й не були позбавлені теоретичного інтересу, проте мали обмежене значення, оскільки ґрунтувались на абстрактній ідеї про психологію індивідуума.

Для оцінки конкурентоспроможності важливо мати на увазі, що на сучасному ринку підприємства стараються продавати не окремі товари, а весь комплекс пов'язаних з товаром послуг, важливих для покупця. Таким чином покупець оцінює конкурентоспроможність з абсолютно нових, більш прийнятних для нього і більш важких для виробника позицій. Виходячи з аналізу методологічних положень визначення рівня конкурентоспроможності продукції, було встановлено, що при її оцінці, необхідно враховувати не всі властивості даної продукції, а тільки ті з них, які становлять інтерес для споживача, задовольняють його потреби. Рівень конкурентоспроможності продукції пропонується визначити з урахуванням умов реалізації й споживання продукції для конкретного ринку збуту. Зокрема, конкурентоспроможність може бути визначена не тільки шляхом порівняння продукції з аналогічною, а й виявленням та аналізом комплексу потреб.

Розглядаючи конкурентоспроможність як узагальнену економічну категорію, пов'язану із ситуацією на товарному ринку в умовах вільної конкуренції, включаючи проектні, виробничі, розподільчі й споживчі аспекти результатів економічної діяльності, необхідно мати на увазі, що продукція являється пасивним компонентом ринку, а активними компонентами являються суб'єкти господарювання, які можуть бути опосередкованими носіями конкурентоспроможності.

Отже, конкурентоспроможність обумовлюється якісними та економічними показниками – особливостями товарів та послуг, які враховуються споживачами згідно їх безпосередньої значущості для задоволення потреб. В зв'язку з тим, що більшість підприємств постійно намагаються утриматись на високих позиціях ринкової конкуренції, тому їм необхідно розробляти заходи та перетворювати в життя основні важелі стабілізації вибраних ринкових позицій.

Нами запропоновано модель управління конкурентоспроможністю продукції підприємства, в основу якої закладено чинники, що визначають діапазон застосування методів цінової і нецінової конкуренції, а саме фінансові резерви зниження витрат і підвищення якості, а також рівень толерантності відношення споживачів до ціни товару. Для визначення рівня конкурентоспроможності продукції доцільно використовувати метод розрахунку показника інтегральної конкурентоспроможності продукції порівняно з продукцією конкурентів.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Гринь В.М., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: доц. Т.В.Устік

Інтеграційні процеси світової економіки істотно підвищують рівень конкуренції на кожному без винятку ринку товарів, тому питання управління конкурентоспроможністю та формування маркетингової стратегії діяльності підприємства сьогодні звучить надзвичайно гостро. Для його вирішення підприємствам необхідно 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. У багатьох суб'єктів господарювання галузі до того ж відсутня система стратегічного управління конкурентоспроможністю продукції та впровадження ефективної маркетингової стратегії в діяльність підприємства , всі ці обставини обумовлюють актуальність і практичну значимість дослідження

Запорукою прогресивного розвитку світової економіки та кожної галузі народного господарства є високий рівень конкуренції, що за останній період посилився майже в усіх сферах людської діяльності. Проте існує й зворотній бік конкуренції: особливо гостро він проявляється на міжнародному рівні, – коли вітчизняне виробництво якоїсь із країн має нижчу ефективність, то постає загроза її існування, що з часом, без відповідного протекціонізму, може призвести до втрати економічної безпеки країни. Продукція агропромислового комплексу у цьому випадку не є винятком.

Етап розробки маркетингової стратегії пов'язаний із вирішенням проблеми якнайшвидшого досягнення поставлених цілей, в умовах внутрішнього середовища та ситуації на ринку. У такому випадку цілі є результатом, а стратегія інструментом їх досягнення. Для стабільного довготривалого розвитку підприємства замало сформувати ефективну стратегію та втілити її в реальність, необхідно також передбачити систему заходів, що допоможуть вчасно реагувати на зовнішні зміни, вимоги ринку, зростаючу конкуренцію.

Основне завдання формування стратегії будь-якого підприємства передбачає розробку плану дій або наміченої стратегії та її адаптацію до мінливого зовнішнього середовища. У цьому виявляється проактивність і реактивність стратегії. Сам процес розробки стратегії слід розглядати як динамічне явище, спричинене непередбачуваними ситуаціями, новими можливостями й побоюваннями. Тому добре продумана стратегія, зазвичай, повинна складатися із зусиль, спрямованих на: покращання якості продукції та обслуговування покупців; диверсифікацію ризиків; інтеграцію в межах галузі й економіки держави; захист від непередбачених ситуацій та дій конкурентів.

Найбільш поширеною є підприємницька модель, вона використовує методи розробки стратегій, що ґрунтуються на багатому особистому досвіді керівника-підприємця і його баченні майбутнього. Тут особливу роль відіграють знання, логіка та інтуїція, що допомагають у складанні реального плану дій задля досягнення поставлених цілей. Модель «навчання на досвіді» використовується в умовах нестабільності ринку. Особливою рисою цієї моделі є неодмінне врахування зовнішніх реакцій з боку ринку, у зв'язку з чим є можливість коректування стратегії підприємства. Цей процес – не планований, а до певної міри раптовий і несподіваний. У свою чергу, Ф. Котлер спробував виділити й побудувати більш уніфіковану модель процесу розробки стратегії. Він пропонує наступну послідовність етапів: формування й декларування програми підприємства, постановка завдань і визначення мети, розробка планів розвитку господарського портфеля, реалізація стратегії росту.

Маркетингова конкурентна стратегія це векторний розвиток підприємства, що складається із стратегічних цілей та напрямів, які формуються управлінцями, виходячи з нинішньої позиції господарства на конкурентному ринку, наявних у нього переваг(початкової точки) й темпу їх зміни (час руху) і закінчується у проектованому стані (досягнення поставлених цілей).

Формування маркетингової стратегії підприємства з урахуванням конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств пропонується здійснювати за наступним алгоритмом: перший етап – аналітичний, що складається з трьох послідовних стадій (аналіз сучасного стану, тенденцій розвитку та оцінка ефективності маркетингової стратегії на міжнародному рівні; дослідження сучасного стану, тенденцій розвитку та оцінка ефективності маркетингової конкурентної стратегії областей регіону; аналіз сучасного стану розвитку, оцінка ефективності конкурентної стратегії в досліджуваних господарств та визначення їх позиції на обласному рівні); другий етап – моніторинг привабливості регіонального ринку продукції агропромислового комплексу та прогноз перспектив його розвитку; на третьому передбачається встановлення стратегічних цілей та напрямів розвитку галузі відповідно до позиції на ринку та наявних конкурентних переваг; четвертий етап – етап формування маркетингової конкурентної стратегії на основі встановлених цілей і стратегічних напрямів розвитку галузей агропромислового комплексу; на п'ятому етапі відбувається моніторинг ефективності реалізація стратегії та стійкості конкурентних переваг; шостий етап – аналізується стан досягнення бажаних показників розвитку досліджуваної галузі .

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРИНЦИПИ ЇХ ОРГАНІЗАЦІЇ

Самотой А.Б., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Т.В.Устік

Однією з важливих проблем, з якою стикаються більшість підприємств, є неефективне управління оборотними активами. Якщо не приділяти належної уваги короткостроковим операціям, то довгострокові фінансові стратегії не мають успіху. Нестачу оборотних активів, після рівня податків і низького платоспроможного попиту на продукцію, керівники підприємств відносять до найбільш важливого чинника, що стримує виробництво. Для здійснення успішної фінансово-господарської діяльності підприємство повинне контролювати наявність в господарському обороті обсяг власних оборотних активів та раціональність їх використання. Сучасний стан економіки характеризується відсутністю стабільності, спадом виробництва, погіршенням фінансового стану, банкрутством та ліквідацією багатьох підприємств. За таких умов господарювання на перший план виходять питання управління оборотними активами, як основою виробничої діяльності. Підприємство у випадку ефективного управління оборотними активами може досягати раціонального економічного становища, збалансованого по ліквідності і прибутковості. Відповідно питання щодо управління оборотними активами є актуальним у сучасних умовах господарювання.

Аналізуючи існуючі в економічній літературі трактування категорії «оборотні активи», можна відмітити, що більшість авторів в характеристиці оборотних активів акцентують увагу на матеріально-речовій складовій активів підприємства, обслуговуванні поточного господарського процесу,споживанні протягом одного року або одного операційного періоду (виходячи з цього необхідно також підкреслити високий рівень ліквідності оборотних активів і, як наслідок, значний вплив неплатоспроможність підприємства). В умовах ринкових відносин оборотні кошти мають особливо важливе значення, оскільки являються головним критерієм у визначенні прибутку підприємства. Важливо вміти правильно керувати оборотними коштами, розробляти і впроваджувати заходи, що сприяють зниженню матеріалоємності продукції і прискоренню оборотності оборотних коштів. Підприємство у випадку ефективного керування своїми і чужими оборотними коштами може досягти раціонального економічного становища, збалансованого щодо ліквідності та прибутковості. З цього приводу проблема організації та аналізу оборотних коштів є беззаперечною. Саме оборотні кошти поряд з основними забезпечують діяльність підприємства. Ефективна робота підприємства – це досягнення максимальних результатів за мінімальних витрат, мінімізація витрат досягається перш за все оптимізацією структури джерел формування оборотних коштів підприємства, тобто розумним сполученням власних і кредитних ресурсів.

У бухгалтерському обліку більш вживаним є термін «оборотні активи», який визначається як «грошові кошти 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». Дане трактування, наведене у П(с)БО, не враховує у формулюванні даної економічної категорії факту знаходження оборотних активів у постійному русі з однієї форми у іншу. А. Поддєрьогіндає таке визначення оборотним активам і ототожнює наведені поняття: «оборотний капітал (оборотні кошти) – це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку» .

Таке визначення, на нашу думку, розкриває глибокий зміст цього поняття, враховуючи те, що кошти можуть авансуватись з метою отримання економічного блага. Проте одним із елементів фондів обігу є грошові кошти на поточному рахунку підприємств, тому недоцільним є авансування коштів у кошти. Ототожнення оборотного капіталу з оборотними коштами є невиправданим, враховуючи, що гроші мають вартісну форму, а капітал за своєю природою має не тільки вартісну,але й натурально-речову форму. Капітал є і джерелом, і результатом діяльності підприємства, незалежно від специфіки виробничої діяльності – у цьому і полягає двоїстість природи капіталу. Подібної думки щодо визначення оборотних коштів дотримується професор С. Покропивний, який вважає, що «...оборотні кошти – це сукупність грошових коштів підприємства, необхідних для формування й забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фондів обігу».

Найважливішим принципом правильної організації оборотних активів є використання їх за цільовим призначенням. Порушення цього принципу шляхом виведення з виробничого обороту авансованих оборотних активів на покриття збитків, всякого роду втрат по безгосподарності, на оплату завищених банківських відсотків по позиках, на внески до бюджету податкових платежів може дуже негативно позначитися на виробничій діяльності багатьох підприємств. Важливим принципом організації оборотних активів є забезпечення їх збереження та раціонального використання.

Підсумовуючи вищесказане, відмітимо, що аналіз публікацій стосовно питання тотожності понять оборотні кошти та оборотні активи довів, що більшість науковців приходять до висновку, що ці терміни тотожні і саме вони сприяють ефективній діяльності підприємства. А важливо те, що при ефективному використанні оборотних активів покращуються такі показники фінансового стану підприємства як ліквідність, фінансова стійкість, платоспроможність та рентабельність.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бердюгов М.О., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: доц. Т.В.Устік

В даний час забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України, наповнення ринку стратегічно важливими видами продукції та задоволення потреб споживачів є головним завданням аграрної політики держави. Успішність функціонування аграрних підприємств багато в чому залежить від управлінської діяльності, що забезпечує реальну економічну самостійність господарюючих суб'єктів, окупність їх виробничих витрат і конкурентоспроможність. Виходячи з цього, саме впровадження ефективного механізму формування та вибору конкурентних стратегій аграрних підприємств, на основі їх стратегічного потенціалу, дозволить забезпечити високу економічну ефективність їх діяльності та зайняти стійкі конкуренті позиції на внутрішніх і зовнішніх ринках продовольства в довгостроковій перспективі.

Вагомим внеском у вирішення проблем із питань формування і реалізації конкурентних стратегій є праці таких зарубіжних науковців: Г. Азоєва, І. Ансофа, Ф. Котлера, М. Портера, А. Стрікленда, А. Томпсона, Р. Фатхутдінова та інших. Поряд із класичними працями, значний інтерес викликають дослідження вітчизняних науковців, які стосуються функціонування аграрних підприємств та їх стратегічного менеджменту в умовах конкуренції: В. Андрійчука, В. Аранчій, Я. Базилюка, О. Березіна, А. Гайдуцького, О. Гудзинського, О. Дація, Л. Довгань, Л. Євчук, Ю. Іванова, І. Кириленка, Г. Кіндрацької, М. Корецького, Н. Куденко, П. Макаренка, М. Маліка, Х. Махмудова, В. Меселя-Веселяка, В. Перебийніса, В. Писаренка, П. Саблука, Б. Супіханова, О. Шпичака, З. Шершньової.

Проте недостатньо вивченими залишаються питання щодо розвитку стратегічного управління підприємствами в умовах конкурентного ринку, формування конкурентних стратегій аграрних підприємств, їх вибору та визначення тактики реалізації.

Аграрний сектор економіки є провідною ланкою системи національної економіки. Саме тому, 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 агарних підприємств. Адже без стійкості конкурентних переваг аграрних підприємств, конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на регіональних і міжнародних ринках неможливо досягти розвитку аграрного сектору України.

Маючи досить потужний потенціал, сільськогосподарські підприємства не можуть його ефективно використати, реалізувати, через значну чисельність проблем, починаючи від відсутності управлінських навичок та здібностей керівників вищої ланки вміло та з користю для себе використовувати зміни зовнішнього середовища, збитковості діяльності, до якої саме аграрний комплекс є досить уразливим, та закінчуючи відсутністю конкурентоспроможності аграрного сектору економіки.

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. Динамічність конкурентних переваг потребує постійного відстеження тенденцій їх розвитку й систематичної розробки комплексних заходів з підтримки та розвитку наявних, формування нових конкурентних переваг аграрних підприємств відповідно до вимог ринку.

Важливим інструментом формування конкурентних переваг є конкурентна стратегія. Досить часто «конкурентну стратегію» ототожнюють із «стратегією конкуренції», але у результаті проведеного нами дослідження було з'ясовано основні відмінності даних понять. Так, конкурентна стратегія визначає конкурентну перевагу, що в свою чергу дозволяє підприємству витримати конкуренцію, та отримати перемогу в конкурентній боротьбі за завоювання пріоритетних позицій на ринку, в той час, коли стратегія конкуренції – є більш вузькою категорією, яка визначає засоби досягнення та підтримки конкурсної переваги на функціональному рівні.

Враховуючи динамічність та мінливість зовнішнього середовища, реалізація конкурентної стратегії не повинна 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. Розробка конкурентної стратегії значною мірою означає вироблення широкого формулювання того, яким буде бізнес, якими повинні бути його цілі та яка політика є необхідною для їх досягнення. Даний підхід свідчить про той факт, що стратегія конкуренції є комбінацією кінцевої мети даного підприємства і засобів, якими вона прагне досягти цієї мети (висока репутація, відома торгова марка, виробництво високоякісної продукції).

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Сідаш І.Б., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: проф. В.М. Жмайлов

Обґрунтований облік доходів і витрат дозволяє керувати діяльністю підприємства, досягати зменшення витрат і збільшення накопичень шляхом надання даних про фактичні витрати. Надзвичайно важливою є правильна обробка та впровадження на підприємстві тих методів обліку витрат і доходів, які дозволяють контролювати собівартість, раціональне використання матеріальних цінностей, формувати конкурентоздатну продажну вартість.

Прийняття більшості управлінських рішень ґрунтується на зіставленні очікуваних доходів від реалізації конкретних заходів з витратами, пов'язаними з її здійсненням. Перед підприємцями всіх форм власності постійно виникає низка питань: яку продукцію необхідно випускати і в якому обсязі, за якою ціною реалізовувати її, які витрати будуть понесені. Саме від цього залежить конкурентоспроможність підприємства і рівень прибутку. Порівняння витрат і доходів дозволяє оцінити ефективність роботи підприємства. Без такого порівняння неможливий вибір економічної політики підприємства, прийняття важливих управлінських рішень, вибору напрямків розвитку підприємницької діяльності, визначенні оптимальних обсягів і структури випуску продукції (робіт, послуг), а також ціни. Ефективність діяльності підприємства ґрунтується,перш за все, на правильному визначенні витрат та тісній їх ув'язці з доходом. Тому питання бухгалтерського обліку доходів і витрат та контролю за їх формуванням і відображенням у обліку та звітності підприємств є досить актуальними і досліджуються як науковцями, так і практиками.

В умовах ринкової конкуренції основною метою діяльності будь-якої підприємницької структури є одержання найбільшого прибутку, що безпосередньо залежить від величини доходів та витрат. Доходи та витрати підприємств незалежно від галузі діяльності, форми власності та інших факторів набувають особливо важливого, ключового значення.

Розгляд поняття «дохід підприємства» за різними науковими джерами дає змогу визначити наступні основні його характеристики: дохід підприємства являє собою один із видів фінансових результатів його господарської діяльності за певний період; цей фінансовий результат характеризує надходження економічних вигод; економічні вигоди, що формують дохід підприємства, визначаються їх обсягом у грошовій формі.

Призначення поняття «доходи» в бухгалтерському обліку полягає у вартісному вимірюванні надходжень матеріальних і фінансових ресурсів на підприємство. У той час, як використання або споживання цих ресурсів, необхідних у свою чергу для отримання доходів, вимірюється у бухгалтерському обліку за допомогою поняття «витрат».

Класифікація доходів за ознаками міститься як у відповідних нормативних актах П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», П(С)БО 15 «Дохід», так і в працях сучасних науковців. Однією з класифікаційних ознак, що визначається як відповідними нормативними актами, так і науковцями, є вид операційної діяльності, за якими ці доходи формуються. За даною класифікаційною ознакою виділяються доходи з основної діяльності підприємства та доходи з інших видів операційної діяльності підприємства. Така класифікація доходів з операційної діяльності покладена в основу формування звіту про фінансові результати підприємства. Дохід від основної діяльності є результатом основної, виробничої діяльності для підприємства.

Особливості формування обліку доходів і витрат на підприємства залежить від: правильного визначення та достовірної оцінки доходів підприємства, правильного і повного документального оформлення і своєчасного відображення в регістрах обліку доходів та результатів діяльності, своєчасного одержання достовірної інформації про доходи та витрати. Важливе місце також посідає метод визначення доходів і витрат, який повинен забезпечити найбільш оптимальне і точне відображення доходів у покупця і витрат у продавця товарів. Від вибору методу визначення доходів і витрат залежить і порядок ведення бухгалтерського обліку на підприємствах.

Формування витрат і доходів та контроль за їх здійсненням має важливе значення в умовах ринкових відносин. Адже з прийняттям нових законодавчих актів і нормативних документів за останні десять років докорінно змінився порядок ведення обліку, відбувається його адаптація відповідно до міжнародних стандартів. Організація обліку доходів і витрат залежить передусім від особливостей технології виробництва та характеру продукції, що випускається. доходи та витрати формуються в бухгалтерському обліку відповідно до принципу відповідності який передбачає визначення фінансового результату шляхом зіставлення доходів звітного періоду з витратами цього ж періоду, понесеними для отримання цих доходів.

Таким чином, доходи та витрати являють собою найважливішу економічну категорію діяльності підприємства, що відіграють ключову роль в формуванні прибутку підприємства та дозволяють забезпечити підвищення ефективності виробництва. Чітке визначення доходів і витрат та розумна їх класифікація підвищують ефективність обліку, підсилюють його аналітичність й можливості виявлення резервів підвищення результативності виробничої і комерційної діяльності.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Павкнер Д.С., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. В.А.Муштай

Ефективне управління запасами є одним із ключових чинників успіху логістичної діяльності підприємства. В управлінні запасами вирішальним є вид попиту, який можна класифікувати як залежний або незалежний попит. Незалежний попит знаходиться під впливом ринкових умов, що не підлягають операційному контролю фірми, він є незалежним від операцій підприємства. Запаси готової продукції і запасних частин зазвичай мають характер незалежного попиту, тоді як залежний попит залежить від попиту на кінцевий продукт. Залежний і незалежний попит по-різному проявляють характер попиту. Незалежний попит, схильний до дії ринкових сил, часто проявляє відносно постійний характер, в той же час реагуючи на випадкові впливи, в результаті великих купівельних переваг, що відрізняються. З іншого боку, залежний попит проявляє стрибкоподібний характер, оскільки виробництво планується серіями.

Різний характер попиту вимагає різних підходів до управління запасами, отже, природа попиту приводить до різних концепцій управління запасами, які, у свою чергу, вимагають різних методів управління і комп'ютерних програм. В магістерській роботі розглядається проблема управління запасами незалежного попиту, включаючи такі типи запасів, як запаси готової продукції і запасних частин на торговому підприємстві. З економічної точки зору наявність запасів грає важливу роль, створюючи корисність часу для готових виробів.

Управління запасами є однією з найбільш важливих функцій логістичного управління, оскільки запаси вимагають великого залучення капіталу, тим самим погіршують стан ліквідності фінансів підприємства і впливають на доставку товарів споживачам. Управління запасами впливає на всі функції бізнесу, особливо на виробництво, маркетинг і фінанси: наявність запасів забезпечує маркетингові вимоги споживчого сервісу, загальний фінансовий стан організації, включаючи грошові кошти, вкладені в запаси; виробництво потребує запасів, щоб гарантувати безперебійний і ефективний випуск продукції. Основні проблеми при управлінні запасами стосуються виду товарів, що підтримуються в запасах, величини замовлення, часу розміщення і типу використовуваної системи управління запасами. Перераховані проблеми є класичними завданнями управління підприємствами у сфері логістичного управління запасами. Проблеми ухвалення рішень пов'язаних із запасами, мають вирішуватися з використанням економічного критерію, втім, однією із найбільш важливих передумов є визначення структури витрат.

При управлінні запасами рішення щодо повторного розміщення замовлення повинні ґрунтуватися на показнику стану запасів або доступному запасі, що визначається як сума наявних запасів плюс кількість замовлених. Замовлені матеріали вважаються рівносильними наявним запасам для вирішення про повторне замовлення. За системою безперервного управління запасами стан запасів контролюється після кожної операції, або безперервно. Коли стан запасів опускається до наперед заданої точки розміщення замовлення, тобто точки повторного замовлення, виконується розміщення замовлення на постійну кількість автомобілів. Оскільки замовляється постійна кількість, то часовий інтервал між замовленнями мінятиметься, залежно від випадкового характеру попиту. Систему безперервної перевірки запасів називають Q-системою, або системою постійної кількості замовлення.

Постійна перевірка стану запасів (в наявності плюс в замовленні). Коли стан запасів опускається до точки повторного розміщення замовлення R, замовляється постійна кількість Q. Стан запасів нерівномірно зменшується, поки він не досягає точки повторного замовлення R, де розміщується замовлення на Q одиниць товару. Замовлення прибуває пізніше, після часу реалізації замовлення, після чого повторюється цикл використання запасу, повторне замовлення і прийом запасу. Система Q повністю визначається двома параметрами Q і R. Використання формули оптимальної величини замовлення дає для Q прийнятну ситуацію за умови, що попит є досить визначеним. Величина показника повторного замовлення R може бути заснована або на витратах браку запасів, або на вірогідності браку запасів. Проте формули, в яких використовуються витрати браку запасів, є математично дуже складними, а оцінку витрат браку запасів важко визначити, тому за основу для визначення R можна використати вірогідність браку запасів. У сучасній практиці управління запасами пропонується застосовувати показник „рівень сервісу", що презентує в даному випадку відсоток задоволеного споживчого попиту із запасів. Рівень сервісу 100% таким чином, представляє задоволення споживчого попиту повністю із запасів. Відсоток браку запасів визначатиметься як 100% мінус відсоток рівня сервісу.

Таким чином, вплив умови постачання на запаси означає, що рівень запасів створюється поступово, у міру того, як відбувається виробництво і споживання. Рівень запасів зменшується, як тільки відбувається споживання. Вплив поступової доставки полягає в зниженні максимального і середнього рівня запасів порівняно з рівнем запасів, отриманим для простого випадку оптимальної величини замовлення.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЗЕМЕЛЬНО-ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Макарова В.В., старший викладач кафедри статистики, АГД та маркетингу, СНАУ

В умовах сільськогосподарського виробництва, де земля виступає водночас і засобом, і предметом праці, тобто виявляється основним виробничим ресурсом, визначальними у системі суспільних відносин є земельні відносини. У свою чергу, розвиток ефективного сільськогосподарського землекористування є основою відтворювальних процесів в аграрній сфері суспільного виробництва та соціальній інфраструктурі сільських територій, виступає як обов'язковий принцип господарювання сільськогосподарських товаровиробників.

Економічні вигоди сільськогосподарських товаровиробників значною мірою залежать від сукупності зовнішніх факторів, які в умовах ринку завше впливають на порядок формування доходів сільськогосподарських систем. SWOT-аналіз є достатньо дієвим методом стратегічного планування, який передбачає визначення сильних та слабких сторін, можливостей і загроз, встановлення взаємозв'язків між цими показниками з метою їх використання для формування стратегії подальшого розвитку. В світовій практиці SWOT-аналіз використовується з 60-х років XX сторіччя, маючи за мету вивчення організаційних напрямків розвитку виробничих систем. Проте, оскільки матриця SWOT-аналізу не містить економічних категорій його можна застосовувати для дослідження будь-якого економічного явища або процесу. Отже, проводячи SWOT-аналіз розвитку земельних відносин в системах сільськогосподарського виробництва (табл. 1), ми маємо можливість визначити їх сильні та слабкі сторони.

Таблиця 1

SWOT – аналіз розвитку земельних відносин в сільськогосподарському виробництві

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
- наявність значного земельно-ресурсного потенціалу; - сприятливі природно - кліматичні умови для ведення сільськогосподарського виробництва; - завершення приватизації земельних угідь сільськогосподарського призначення; - завершення видачі державних актів на право власності на землю; - прийняття основних законодавчо-нормативних актів; - запровадження інституту оренди землі; - рівноправність форм господарювання на землі; - запровадження приватної власності на землю; - забезпечення гарантії прав на землю; - проведення грошової оцінки земель	- недостатній контроль держави за використанням і охороною земель; - недостатня забезпеченість кваліфікованими і досвідченими спеціалістами в сфері земельних відносин; - ризики недоотримання чи втрати врожаю через природно-кліматичні умови; - порушення технології вирощування сільськогосподарських культур; - недосконалість фінансово-кредитного забезпечення земельних відносин; - недосконалий механізм орендних відносин та нарахування орендної плати; - нерозвиненість соціальної інфраструктури сільських територій; - незадовільне фінансування природоохоронних заходів
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
- розвиток ринку земель сільськогосподарського призначення; - розвиток іпотеки земель; - створення земельного банку; - розвиток і впровадження новітніх технологій в сільськогосподарське виробництво; - вихід на світовий ринок з екологічно чистою продукцією; - можливість забезпечення продовольством не лише населення держави, а й населення багатьох інших країн; - використання коштів, передбачених у державному бюджеті та місцевих бюджетах для розвитку земельних відносин; - зміцнення конкурентних позицій за рахунок переходу до інноваційного типу розвитку сільського господарства	- постійний процес деградації ґрунтів; - перевищена розораність угідь; - відсутність механізму відповідальності землевласників та землекористувачів за погіршання якості земельних угідь та їх нецільове використання; - відсутність ефективних механізмів екологічного контролю за виконанням планів та заходів щодо раціонального землекористування і охорони земель; - нестабільність ринкової кон'юнктури, в першу чергу, цін на сільськогосподарську продукцію; - ризик формування латифундій у зв'язку з розблокуванням ринку сільськогосподарських земель; - низький рівень інвестиційної привабливості сільськогосподарського виробництва

Інформаційне джерело: власні дослідження

ВИЗНАЧАЛЬНІ ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Четверик Т, студент 4 курсу, напряму підготовки «Маркетинг».
Науковий керівник: к.с.-г.н., доц. В.В. Нечипоренко

Розглядаючи конкурентоспроможність підприємства як економічну категорію, важливо не лише визначити її місце та роль у функціонуванні підприємства на ринку, але й з'ясувати механізм підвищення конкурентоспроможності. Такий механізм повинен базуватися на засадах поєднання ринкового саморегулювання з державною інтервенцією в економічні процеси й формування середовища господарювання, що на практиці означає двоякий вплив на підприємство: з одного боку, підвищувати конкурентоспроможність підприємство змушує ринок, з другого — макроекономічні умови господарювання, сформовані державою.

Класична система чинників, які забезпечують рівень конкурентоспроможності, складається із таких елементів:

1) конкурентоспроможність продукції (якість, ціна, рівень споживчої переваги та задоволення);

2) конкурентоспроможність ресурсного потенціалу (рівень техніко-технологічного оснащення, виробничо-сировинна структура, кадрове забезпечення та фінансово-інноваційні можливості);

3) конкурентоспроможність організаційного потенціалу та системи менеджменту (форма господарювання і власності, організаційна структура, структура управління та функції, механізми управління, гнучкість та оперативність менеджменту);

4) конкурентоспроможність інформаційно-маркетингових та комунікаційних зв'язків(система внутрішньої і зовнішньої інформації з постачальниками, споживачами, інвесторами, потенційними клієнтами).

Сукупність факторів, які впливають на процес формування конкурентоспроможності підприємства, поділяють за різними ознаками. Залежно від сфери походження фактори, що впливають на конкурентоспроможність, поділяються на науково-технічні, організаційно-економічні, соціальні, екологічні, політичні.

Залежно від свого характеру фактори, що впливають на конкурентоспроможність, поділяють на загальні, специфічні та індивідуальні. Загальні фактори здійснюють вплив на конкурентоспроможність усіх підприємств без винятку; специфічні фактори — це ті, що здійснюють вплив на конкурентоспроможність підприємств певної галузі, або певного регіону, або тих, що діють на конкретному ринку; дія індивідуальних факторів обумовлює зміни конкурентоспроможності окремого підприємства.

Залежно від тривалості дії фактори, що впливають на конкурентоспроможність, поділяють на постійні та тимчасові. Постійні фактори визначають загальний рівень конкурентоспроможності підприємства; тимчасові - змінюють цей рівень унаслідок тих подій.

Залежно від ступеню взаємообумовленості фактори, що впливають на конкурентоспроможність, поділяють на незалежні (первинні) та похідні (вторинні). Незалежні (первинні) фактори самі по собі є наслідком певних подій або тенденцій, у той час як похідні(вторинні) являють собою опосередкований результат дії первинних факторів.

Залежно від ступеню корисності фактори, що впливають на конкурентоспроможність, поділяють на стимулюючі — фактори, що сприяють підсиленню конкурентних позицій і стимулюють зростання конкурентоспроможності підприємства, та де стимулюючі — фактори, що здійснюють негативний вплив на конкурентні позиції підприємства і стримують процес зростання його конкурентоспроможності.

Залежно від ролі факторів у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства їх поділяють на основні та другорядні. Вплив основних факторів на рівень конкурентоспроможності є визначальним; саме вони є вирішальними у забезпеченні реалізації стратегічних цілей та підпорядкованих їм основних завдань підприємства. Вплив другорядних факторів на рівень конкурентоспроможності не є визначальним — фактично вони лише створюють умови для нормального функціонування підприємства.

Щодо значущості маркетингових факторів впливу на конкурентоспроможність підприємств варто сказати наступне. Розвиток ринкових відносин зумовлює необхідність відстежування ринкового середовища й опрацювання рекомендацій щодо впливу на це середовище. Маркетингові дослідження визначають місце підприємства на ринку, дають змогу оцінити стан конкуренції, вимоги й побажання покупців, знайти найефективніші чинники підвищення конкурентоспроможності продукції, тобто їх результати лежать в основі стратегічного маркетингового планування.

Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що конкурентоспроможність підприємства визначають низка факторів, які передбачають протиборство, суперництво, змагання товаровиробників за досягнення однієї і тієї ж мети — найвигідніших умов виробництва та збуту продукції, її привабливості для споживачів, розширення свого сегменту ринку.

ДО ПИТАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ В АПК

Баранік О. О., ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку

Різні форми господарювання вимагають подальшого удосконалення господарського механізму функціонуючих підприємств, який в свою чергу зумовлює особливості побудови системи обліку на цих підприємствах. У свою чергу економічні і правові відносини на національному і міжнародному рівні постійно перебувають під впливом глобалізації.

Заходи щодо реформування бухгалтерського обліку в Україні здійснювалися і в даний час здійснюються з метою приведення його положень у відповідність до методологічних вимог і принципів обліку, передбачених МСФЗ, а у майбутньому і до принципів GAAP.

Тому сьогодні вчені та практики все частіше звертають увагу на необхідність удосконалення системи бухгалтерського обліку, зокрема на основі використання економічних теорій. Так, Г. Кірейцев зазначає, що при створенні нової національної системи бухгалтерського обліку слід спиратися на досягнення економічної теорії, передусім інституціональної та неоінституціональної.

В той же час за дослідженням Ю. Лачінова, «беда всех этих экономических теорий в том, что ни в одной из них нет опоры на определенность сущностей, спрятанных за неясную терминологию, а беда всех авторов разных теорий в том, что никто из них не знает бухгалтерского учета и не знает того, что именно бухгалтерский учет посредством своей методологии дает полную определенность главным экономическим сущностям - стоимости, прибыли, деньгам, капиталу, финансам».

Проте причина неспівпадіння ступеня визначеності загальноекономічних і облікових категорій набагато глибше, ніж незнання бухгалтерського обліку авторами економічних теорій. Поряд з цим, бухгалтерський облік не може ґрунтуватися лише на економічній теорії, оскільки в дійсності він не є винятково економічною наукою. З цього приводу, Я. Соколов зазначає, що під назвою бухгалтерського обліку існують чотири самостійні науки: право, економіка, теорія систем, психологія. Тому завдання полягає у інтеграції поглядів, створенні загальної теорії бухгалтерського обліку.

Так, згідно із ст. 3 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку. Проте на практиці існуюча система бухгалтерського обліку в Україні не забезпечує формування інформаційної бази для складання всіх форм звітності. Закономірно, що за таких умов користувачі поділяються на пріоритетних та другорядних. Пріоритетними користувачами є передусім фіскальні та статистичні органи. Це яскраво ілюструє підхід до запровадження МСФЗ в Україні.

Призначенням МСФЗ є обслуговування управління розвиненою ринковою економікою, яка постійно ускладнюється та глобалізується. Глобально стандартизована і глобально уніфікована інформація фінансової звітності потреби внутрішніх її користувачів задовольняє лише частково. Зумовлено це тим, що в умовах перехідної економіки Міжнародні стандарти фінансової звітності недостатньо орієнтовані на вимоги управління локальною економікою. І це фундаментальне положення більшістю дослідників ігнорується. Економіка, перш ніж стати глобальною, повинна стати розвиненою локальною.

З цим пов’язане збільшення впливу бухгалтерів та інших спеціалістів, які віддають перевагу оцінці активів за поточними витратами (справедливою вартістю). Проявом їх впливу є поширення застосування справедливої вартості на сільськогосподарську продукцію, що підтвердилося після впровадження П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Розбіжності у формуванні даних у сільськогосподарських підприємствах згідно з МСФЗ, вимогами ЄС та П(С)БО настільки суттєві, що вони потребують перебудови методики обліку та всієї системи звітності сільськогосподарських підприємств України та відмови від Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції № 132 і від системи управлінського обліку в цих підприємствах. Якщо раніше справедлива вартість застосовувалася для оцінки об’єктів, при оприбуткуванні яких не можуть бути використані інші методики (первісна вартість тощо), то введення П(С)БО 30 - перший прояв застосування на практиці справедливої вартості, що приводить до зміни методики розрахунку прибутку від основної діяльності, адже дохід визначається не як результат діяльності підприємства, а як наслідок зміни вартості його активів.

Небезпеку для управління економікою України, представляє впровадження міжнародних бухгалтерських стандартів, призначених для регулювання обліку об’єктів розвиненої ринкової економіки (трансакцій як зміни прав власності і свобод, трансакційних витрат, об’єктів віртуальної економіки). Таким прикладом є затвердження П(С)БО 30 «Біологічні активи», що засвідчило про повне нерозуміння економічного змісту біологічних активів як особливих об’єктів системного бухгалтерського обліку, можливостей їх оцінки та управління процесами відтворення.

Формування прогресивних систем і моделей бухгалтерського обліку в сільському господарстві вимагає самого високого рівня теоретичної підготовки вчених і практиків, які розробляють рекомендації з удосконалення обліку та його системи, а не обґрунтоване копіювання міжнародних стандартів, яке, на наш погляд, не принесе користі національній економіці України.

АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ: ТИПОВІ ПОМИЛКИ І ПОРУШЕННЯ, ЩО МОЖУТЬ БУТИ ВИЯВЛЕНІ ПРИ ЙОГО ПРОВЕДЕННІ

Биховець Л.М. студ.4 курсу ЕіМ. спец. «Облік і аудит».
Науковий керівник: к.е.н., доцент Гаркуша С.А.

Розрахунки з оплати праці – це одна з найбільш трудомістких ділянок аудиторської перевірки, яка потребує значної уваги бухгалтерів, так і аудиторів. Труднощі зокрема викликані постійними змінами законодавства у сфері трудових відносин. В обліку розрахунків з оплати праці виникає багато умисних і ненавмисних помилок і порушень, які мають бути виявлені при аудиторській перевірці.

Для проведення аудиту розрахунків з оплати праці складається загальний план аудиту. На першому етапі перевірки аудитор вибірковим методом проводить оцінку стану організації бухгалтерського обліку та ефективності внутрішньогосподарського контролю на підприємстві. Результатом перевірки повинно бути визначення зон найвищого ризику, обумовлених: існуванням підприємства (наявний ризик), постановкою внутрішньогосподарського контролю (ризик контролю) та ризиком з вини аудитора. Далі аудитор перевіряє чисельність працівників підприємства і правильність їх відображення у звітності. Дотримання тарифних сіток і ставок, посадових окладів встановлюється шляхом їх порівняння з штатним розкладом та перевіркою даних розрахунково-платіжних відомостей, табелів обліку використання робочого часу і розрахунку заробітної плати. Важливу роль при проведенні аудиторської перевірки відіграють дані аналітичного обліку, який є незамінним при визначенні розміру заробітної плати та відрахувань з неї окремо за кожним працівником та при віднесенні витрат на відповідні рахунки.

Аудитор перевіряє відповідність даних аналітичного обліку щодо оплати праці показникам синтетичного обліку із рахунка 66 у Головній книзі й балансі на однакову звітну дату. Для цього звіряється сальдо на перше число відповідного місяця у Головній книзі й балансі з підсумковими сумами розрахунково-платіжних відомостей. Наступний етап – визначення правильності нарахування заробітної плати. Для працівників з відрядною формою оплати праці перевіряється правильність застосування розцінок шляхом зіставлення з документами, де вони передбачені; уточнюється, чи відповідає стаж працівника, його розряд, тип підприємства, асортимент продукції застосовуваним розцінкам; уточнюється, чи правильно визначено обсяг виконаної роботи і кількість відпрацьованого часу шляхом їхнього зіставлення з обліковими листами, подорожніми листами, табелем виходу на роботу, приймання виконаних робіт за актами приймання-здавання робіт.

При обліку оплати праці можуть виникати різного роду порушення та помилки, які негативно впливають на достовірність бухгалтерської звітної інформації. Відтак, до оплати праці як до однієї з основних статей витрат (яка включається до собівартості продукції і, відповідно, впливає на розмір доходу підприємства) завжди необхідно підходити з особливою увагою з метою забезпечення раціонального використання грошових ресурсів та їх економії на підприємстві. Аудит розрахунків з оплати праці займає об'ємну частину аудиторської перевірки, ця ділянка обліку є досить специфічною та вимагає від аудиторів особливої уваги і зосередженості. Під час даної перевірки аудитору, з одного боку, важливо переконатись у дотриманні підприємством норм чинного законодавства про оплату праці, відсутності порушень умов оплати праці, а з іншого – перевірити правильність сум нарахованої та виплаченої заробітної плати, інших виплат; правильність здійснених нарахувань на фонд оплати праці та відрахувань податків і зборів із заробітної плати, а також відповідність відображення операцій в бухгалтерському обліку і достовірність їх висвітлення у фінансовій звітності підприємства.

Політика управління оплатою праці – сукупність засобів, спрямованих на вибір оптимальної системи і форми оплати праці з метою мотивації працівників для досягнення кращих результатів праці та забезпечення при цьому випереджальних темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання фонду оплати праці. Внутрішній аудит політики управління розрахунків з персоналом з оплати праці включає в себе ряд послідовних етапів: організація бухгалтерського обліку оплати праці; аудит розрахунків з оплати праці; аналіз оплати праці; вибір оптимальної форми та системи оплати праці; впровадження нематеріальних методів мотивації працівників.

Виділені етапи мають бути спрямовані на збір аудиторських доказів та розробку рекомендацій стосовно удосконалення існуючих систем розрахунків з персоналом з оплати праці. Саме тому внутрішньому аудитору необхідно зосередити увагу на дослідження існуючих систем та форм оплати праці з метою рекомендації найбільш оптимальної. Це зумовлено тим, що від правильної організації оплати праці на підприємстві залежить якість праці та розмір витрат на її оплату.

На нашу думку, доцільно застосовувати безтарифну систему оплати праці. Такий вид оплати праці, що передбачає залежність заробітної платні кожного працівника від фонду оплати праці. За цієї системи фонд оплати праці розраховується, виходячи з результатів роботи підприємства або його окремого підрозділу. Підприємство гарантує працівникам лише мінімальну заробітну плату. Різниця між фондом оплати праці та фондом мінімальних заробітних плат всіх працівників розподіляється між ними за допомогою спеціальних коефіцієнтів, які враховують якість та складність роботи окремого працівника.

РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Бондар М.В., аспірант
Науковий керівник: проф. Славкова О.П.

Перед суспільством в усі часи виникала проблема раціонального використання природних ресурсів, у тому числі і земельних, вирішення якої давало б змогу максимально задовольнити матеріальні і духовні потреби людини. Ґрунтовий покрив є одним із головних і найцінніших природних ресурсів області, тому його охорона від негативного впливу ерозійних процесів, забруднення, інших видів деградації знаходиться під постійним і ретельним контролем. У складі орних земель області чорноземи та темно-сірі опідзолені ґрунти, які є найбільш родючими в світі, становлять близько 74%.

Але в результаті допущених свого часу прорахунків в організації сільськогосподарського виробництва, сучасне використання земельних ресурсів області не відповідає вимогам раціонального природокористування. Порушено екологічне співвідношення площ ріллі, природних кормових угідь, лісових і водних територій, що негативно впливає на стійкість агроландшафту, веде до деградації ґрунтів. Основними причинами погіршення екологічного стану земельних ресурсів є безпідставне залучення до використання в складі орних малопродуктивних земель, включаючи прируслові луки, пасовища та схили, порушення ґрунтозахисних технологій обробітку ґрунтів.

З метою раціонального використання земельного фонду області у господарствах регіону розробляються проекти землеустрою, що забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозмін та впорядкування угідь. Станом на 01.12.2014 такі проекти має 24 господарства, укладено 297 договорів з головним управлінням Держземагенства у Сумській області на розроблення проектів землеустрою.

Згідно Програми розвитку агропромислового комплексу та сільських територій Сумської області на період до 2015 року Сумська філія ДУ «Держгрунтохорона» виконує заходи розділу «Охорона і підвищення родючості ґрунтів».

Для виконання поставлених завдань Сумська філія ДУ «Держгрунтохорона» щорічно проводить агрохімічне обстеження ґрунтів з тим, щоб за період з 2011 по 2015 рік провести моніторинг всіх сільськогосподарських угідь області.

За період з 1 квітня по 20 листопада 2014 року обстеження проведено у трьох районах Сумської області на загальній площі 185,2 тис. гектарів, у тому числі в Лебединському – 65,1 тис. гектарів, у Сумському – 84 тис. гектарів, в Тростянецькому – 36,1 тис. гектарів.

Усього було відібрано 21,8 тис. штук ґрунтових зразків і проведено 83 тис. штук аналізів. Було обстежено 117 господарств різних форм власності.

У 2014 році Сумською філією ДУ «Держгрунтохорона» розроблено і вручено 240 еколого – агрохімічних паспортів на земельні ділянки, а також на замовлення виготовлені 10-ти господарствам матеріали агрохімічного обстеження земель з рекомендаціями по раціональному використанню мінеральних добрив, вапнуванню та стабілізації родючості ґрунтів.

У землеробстві Сумської області за останні роки на 214 тис. гектарах ріллі збільшились обсяги заорювання соломи зернових та стебел кукурудзи в грунт на добриво. На даний час господарствами не проводиться спалювання соломи та стерні зернових.

Роботи по проведенню моніторингу стану ґрунтів і сільськогосподарських культур в Сумській області проводяться на моніторингових ділянках, які мають свій код і географічну прив'язку. Всього закладено 29 контрольних ділянок у 18 районах області.

За 9 місяців 2014 року Управлінням контролю за використанням і охороною земель Державної інспекції сільського господарства в Сумській області проведено 665 перевірок додержання вимог земельного законодавства підприємствами, установами, організаціями і громадянами.

При їх проведенні виявлено 392 порушення земельного законодавства на загальній площі 164 968 гектарів, із них:

- самовільне зайняття земельних ділянок – 86 (64,19 гектарів);
- використання земельних ділянок не за цільовим призначенням – 26 (49,74 гектарів);
- невжиття заходів по боротьбі з бур'янами – 2 (17,19 гектара);
- зняття ґрунтового покриву земельної ділянки без дозволу – 2(0,15 гектара);
- невиконання умов збереження родючого шару ґрунту – 4(0,02 гектара);
- використання земельних ділянок сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва без проектів землеустрою, що забезпечують еколого - економічне обґрунтування сівозмін та впорядкування угідь – 66 (58 411,65 гектарів);

На усунення порушень видано 392 приписи, 232 посадових осіб і громадян притягнуто до адміністративної відповідальності з накладенням штрафів на загальну суму 57,2 тис. гривень.

Отже, поліпшити ситуацію, що склалася, можливо за рахунок збільшення у структурі земель частки екологічно стійких угідь (лісів, природних сіножатей і пасовищ, водойм), тому що вони сприятливо впливають на екологічний стан прилеглої земельної території. Відповідно, головною умовою раціонального використання і охорони земельних ресурсів є організація землеустрою на основі ландшафтного підходу.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ЯК СКЛАДОВА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Гаркуша С.А., к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку

Автоматизація обліку є продовженням еволюції бухгалтерського обліку на підприємстві. Коли бухгалтерський облік перестав задовольняти потреби користувачів в оперативній інформації, виникла необхідність ведення його із застосуванням комп'ютерних систем і технологій. У зв'язку зі збільшенням обсягів господарювання підприємства виникає необхідність автоматизації такого роду рутинних операцій за допомогою різного роду програм, які, в свою чергу, можна умовно розділити на декілька груп, що одночасно є і етапами автоматизації: електронні таблиці; програми бухгалтерського обліку з можливістю ведення в них різних видів обліку; програми написані власними силами; профільні програми для різних видів обліку; ERP-системи, в рамках яких використовується блок з ведення обліку. Якщо проаналізувати типові цілі, які ставить перед собою підприємство при прийнятті рішення про впровадження системи, то ми побачимо, що це як правило такі:

- формування єдиного інформаційного простору;
- автоматизація документообігу;
- автоматизація обліку;
- управління бухгалтерією та фінансами;
- управління запасами сировини та готовою продукцією;
- управління та відстеження виробництва і постачання і т.д. Для того, щоб ефективно провести автоматизацію, слід, в першу чергу, добре уявляти собі що ж таке автоматизований бухгалтерський облік. Слід усвідомити, що впровадження бухгалтерської програми ефективно тільки тоді, коли наслідком упровадження є підвищення ефективності і поліпшення якості ведення обліку на підприємстві. Це може виражатися в: упорядкуванні бухгалтерського обліку; збільшенні кількості інформації, одержуваної з бухгалтерського обліку; зниженні кількості бухгалтерських помилок; підвищенні оперативності бухгалтерського обліку; підвищенні економічності бухгалтерського обліку. Сьогодні ведеться багато суперечок про актуальність певного підходу для автоматизації підприємств. Але найбільш грамотним і правильним підходом буде вважатися так званий «західний». За основу такого підходу можна взяти наступне твердження: «Автоматизація процесів підприємства повинна бути ефективною і випливати зі стратегії процвітання підприємства». Даний підхід дійсно називають правильним, навіть майже ідеальним. Для автоматизації підприємств можна запропонувати свій підхід і сформулювати у наступних тезах: спочатку автоматизація спрямована на більш зрозумілі співробітникам підприємства процеси – контроль та облік; поступова автоматизація бізнес-процесів підприємства; залучення керівництва підприємства в автоматизацію бізнес-процесів; еволюційний ріст і розвиток інформаційної системи. Однак для підходу до автоматизації бізнес-процесів підприємств необхідно враховувати наступні факти:
- Досить низька кваліфікація у сфері управління, менеджменту. Можлива відсутність грамотності в управлінні з застосуванням інформаційних технологій.
- Відсутність чітких та ефективних методик планування ресурсів і діяльності.
- Нерозвиненість інформаційно-технічної інфраструктури.
- Завдання автоматизації управління (облік і планування) вирішені окремими локальними завданнями, які розвивати і підтримувати часто нікому.

Виходячи з реалій, необхідно враховувати найжорсткіші вимоги у веденні податкового та бухгалтерського обліку. Ці завдання забирають досить багато ресурсів у підприємства і не завжди правильно підтримуються системами в комплексі. Таким чином, для автоматизації підприємств можна запропонувати свій підхід і сформулювати у наступних тезах: спочатку автоматизація спрямована на більш зрозумілі співробітникам підприємства процеси – контроль та облік; поступова автоматизація бізнес-процесів підприємства; залучення керівництва підприємства в автоматизацію бізнес-процесів; еволюційний ріст і розвиток інформаційної системи. Усі розглянуті варіанти автоматизації обліку, звичайно ж, мають право на існування, однак основна причина проблем, що виникають, при веденні обліку, це те, що будь-яке підприємство в період свого існування схильне до різних змін в організаційній та фінансовій структурі, у напрямках діяльності, збуту і т.д., відповідно, змінюється і структура системи обліку. Однак не можна однозначно визначити в якій програмі легше буде зробити поточні зміни, не порушивши при цьому логіки розрахунків. З іншого боку, в більшості випадків набагато простіше, і найголовніше дешевше, вносити зміни в програми створені власними силами. Так як в програмах створених своїми силами для користувачів зрозуміла логіка розрахунків, а що стосується спеціалізованих програм, то в них, як правило, закладена можливість внесення серйозних змін структури системи.

ОБГРУНТУВАННЯ СКЛАДОВИХ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Глушаченко А.І., аспірант кафедри бухгалтерського обліку

Розвиток ринкових відносин в аграрному секторі України, наявність сільськогосподарських підприємств різних форм власності та розширення міжнародних економічних зв'язків вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників з іноземними партнерами сприяло впровадженню в облікову практику поняття облікової політики, яку підприємство визначає самостійно. Від уміло сформованої облікової політики багато в чому залежить не тільки ефективність управління системою обліку, а й фінансово-господарською діяльністю підприємства та стратегією його розвитку на тривалу перспективу. В ринковій економіці бухгалтер повинен забезпечити контроль не лише за збереженням майна переданого в користування підприємству, але і виконанням зобов'язань – власника (засновників) свого підприємства згідно статутних вимог та чинного законодавства. Формування облікової політики суб'єкта господарювання є важливим і непростим завданням, оскільки вона впливає на фінансові результати й ефективність діяльності підприємства, та частку прибутку, яка належить власнику за результатами облікового періоду.

Розвиток бухгалтерського обліку як науки та практичної діяльності відбувається під впливом потреб суспільства щодо відображення кількісних і якісних параметрів сільськогосподарського товарного виробництва та обігу продукції на внутрішньому та зовнішньому ринку продуктів харчування.

Такі зміни в системі обліку, як правило, спричинені змінами економічних взаємовідносин і потребами управління галузями народного господарства та окремими підприємствами. Впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні, які відповідають міжнародним, дозволили побудувати облік відповідно до вимог ринку, а вирішення другої частини завдань щодо побудови обліку в аграрній сфері економіки потребувало впровадження П(С)БО 30 «Біологічні активи» тому, що сільськогосподарські підприємства мають в своїй роботі використовувати живі організми і відповідно зазначати інформацію про їх наявність та зміни.

При формуванні облікової політики за конкретним напрямком (питанням) підприємством здійснюється вибір одного варіанта з декількох запропонованих законодавчими та нормативними актами, що входять до системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку в Україні. Оскільки більшість принципів, методів та процедур, що використовуються для складання та подання фінансової звітності, однозначно встановлено в національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, зазначати їх в обліковій політиці підприємства немає необхідності. Вони діятимуть як такі, що підлягають безсумнівному виконанню підприємством через те, що такий єдиний варіант визначено в нормативних документах.

Формування облікової політики сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах враховує інтереси держави і надає підприємствам право самостійно формувати методологію та техніку відображення господарських операцій в бухгалтерських документах з врахуванням вимог встановлених на державному та галузевому рівнях.

Виважений підхід до формування облікової політики спрямований на забезпечення організації бухгалтерського обліку господарських операцій та перспективи економічного, технологічного, технічного та соціального розвитку діяльності підприємства з метою проведення контролю та аналізу його фінансово-господарського стану для прийняття зважених управлінських рішень, підвищення ефективності ведення бізнесу та отримання в подальшому економічних вигод від застосування конкретних елементів облікової політики.

Облікова політика детально регламентує питання методології, організації, технології та інших важливих питань обліку, а по мірі змін, які відбуваються у внутрішньому чи зовнішньому середовищі підприємства, в ній зазначають відповідні зміни в регламентації облікового процесу.

Важливим кроком стає автоматизація виробничих та інших процесів на підприємстві. Ведення бухгалтерського обліку в сучасних умовах як правило автоматизоване, і використовується така програма як 1 С: Бухгалтерія. Система 1С: Бухгалтерія, як професійна система реального часу і призначається для експлуатації на підприємствах з великими об'ємами даних. Тому при впровадженні програмного забезпечення необхідно створити базу даних про постійні параметри діяльності та елементи облікової політики підприємства.

Основним інструментом побудови раціональної системи управління підприємства є організація обліку та його облікова політика, процес розробки якої включає вибір конкретних методичних прийомів, способів і процедур відображення облікової інформації сукупності запропонованих нормативними та законодавчими документами з урахуванням конкретних умов господарювання.

Результати дослідження організації бухгалтерського обліку та процесу формування облікової політики на сільськогосподарських підприємствах дозволяють розглянути взаємозв'язок особливостей організації діяльності підприємства зі змістом облікової політики підприємства та використанням облікової інформації апаратом управління підприємства.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Гончарова Н.О., фахівець Державної фінансової інспекції в Сумській області

Розвиток регіону базується на основних економічних показниках, які включають такі як інвестиції в основний капітал та виконання прийнятих програм регіонального розвитку з урахуванням концепції сталого розвитку економіки і суспільства. У лісовому господарстві на землях державного лісового фонду Сумського обласного управління лісового та мисливського господарства (ОУЛМГ) нараховується 82 об'єкти природно-заповідного фонду України різних рангів, типів та категорій загальною площею 32 364,61 гектарів.

Серед об'єктів природно-заповідного фонду:

1. Об'єкти загальнодержавного значення:
- 1 національний природний парк («Гетьманський») – 9 350 гектарів;
- 5 заказників – 4635 гектарів;
- 2 пам'ятки природи – 62 гектари;
- 1 парк-пам'ятка садово-паркового мистецтва – 256 гектарів.

2. Об'єкти місцевого значення:
- 1 регіональний ландшафтний парк – 5 668,7 гектарів;
- 26 заказників – 13 465,54 гектарів;
- 25 заповідних урочищ – 352 гектари;
- 19 пам'яток природи – 8,29 гектара;
- 2 дендрологічні парки – 2,04 гектара.

Ліси Сумської області за своїм призначенням виконують переважно екологічні (водоохоронні, захисні, санітарно-гігієнічні, оздоровчі та інші) функції і мають обмежене експлуатаційне значення. Природно-заповідний фонд становить 8,2% території лісів і має стійку тенденцію щодо збільшення. Всі ліси області віднесено до лісів з особливим режимом користування. Площа лісів Сумського ОУЛМГ становить 281 853 гектарів, що на 172 гектарів більше, ніж в аналогічному періоді минулого року. Площа укритих лісовою рослинністю земель становить 254 944 гектарів.

Для нарощування ресурсного та екологічного потенціалу лісів та для забезпечення ведення лісового господарства на засадах сталого розвитку державними лісогосподарськими підприємствами обласного управління за 10 місяців поточного року проведено рубок формування і оздоровлення лісів на площі 8 458 гектарів і заготовлено 242 377 кубометрів ліквідної деревини.

Підприємствами Сумського обласного комунального агролісогосподарського підприємства «Сумиоблагроліс» посаджено 153,4 гектарів лісових культур на землях, непридатних для сільськогосподарського використання, під природне поновлення залишено 140 гектарів лісових площ.

Основними завданнями покращення стану лісового господарства є:
- визначення головних напрямів розвитку лісового господарства регіону;
- встановлення основних показників розвитку лісового господарства на період до 2020 року;
- забезпечення сталого розвитку лісового господарства на науково обґрунтованій основі;
- нарощування ресурсного і екологічного потенціалу лісів;
- вдосконалення системи та підвищення ефективності управління лісовим господарством регіону;
- розробка пропозицій щодо економічної ефективності вирощування лісу з врахування екологічної складової.

Економіко-господарське користування лісосировинними ресурсами необхідно стабілізувати на науково-обґрунтованому рівні, що визначається потребами лісів регіону в заходах лісівничого догляду, оздоровлення, реконструкції та лісовідновлення.

Реалізація окремих заходів з лісорозведення та покращання якості лісів сприятиме розширенню екологічних функцій лісокористування та підвищенню еколого-економічної ефективності прижиттєвого використання насаджень для регулювання клімату, охорони ґрунтів і вод, очищення атмосферного повітря, продукування кисню, депонування вуглецю, рекреації тощо.

За рахунок підвищення продуктивності деревостанів та лісорозведення екологічний потенціал лісів зростатиме. Лісами буде освоєно значну частину антропогенно порушених земель, підвищиться водність території, відбудеться подальша оптимізація балансу угідь.

Фактична лісистість території області (17,4%) є недостатньою.

Для досягнення оптимальних її показників (20-22%) необхідно збільшити площу лісів на 40-50 тис. гектарів. Це сприятиме підтриманню екологічної рівноваги практично на всій території області, збільшенню ресурсного потенціалу лісів.

Обов'язковою умовою є поступове зростання економічного ефекту від використання екологічних властивостей лісу.

На нашу думку для розширення обсягу отриманої продукції необхідно постійно провадити заходи щодо розширення лісопосадок, покращення засобів захисту лісових насаджень, підвищення продуктивності лісів.

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Демченко А.А., студ.4 курсу ЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Довжик О.О.

Одним з найважливіших показників, які характеризують фінансовий стан підприємства, є стан розрахунків з дебіторами і кредиторами. Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 10 "Дебіторська заборгованість" визначаються методологічні основи формування бухгалтерського обліку і розкриття у фінансовій звітності підприємствами, установами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних організацій) інформації про дебіторську заборгованість, яку аудитор повинен використати у своїй роботі.

Джерела інформації для перевірки дебіторської заборгованості:

- Реєстри синтетичного обліку і звітність (Баланс Ф-1, Головна книга).
- Реєстри синтетичного й аналітичного обліку розрахунків (журнал № 3 від 3.1-3.6 відповідних машинограм за автоматизованого обліку).

Важливим питанням є оцінка дебіторської заборгованості для відображення її в балансі підприємства. Згідно зі Стандартом 10 дебіторська заборгованість має відображатись у балансі за чистою реалізаційною вартістю, тобто за реальною сумою заборгованості, яку підприємство може мати.

Необхідно також врахувати знижки з ціни, що їх надають клієнтові, а також повернення товарів покупцями.

Для аудиту важливо знати відсоток безнадійної дебіторської заборгованості, для того щоб перевірити інформацію про створення резерву сумнівних боргів. Згідно з принципом обережності підприємство повинно наприкінці року визначити суму безнадійних боргів і створити резерв для її погашення за рахунок витрат поточного року.

У зв'язку з тим, що дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову та поточну, аудитор перевіряє правильність проведеної класифікації. Зокрема, до довгострокової дебіторської заборгованості) слід відносити: майно в оренді (довгострокова оренда), інші необоротні активи та дебіторську заборгованість за векселями одержаними (довгостроковими).

Аудитор повинен також з'ясувати, чи існує операційна дебіторська заборгованість, строк погашення якої перевищує терміни позовної давності.

Особливу увагу слід приділити контролю розкриття інформації про дебіторську заборгованість у примітках до фінансової звітності, де наведено:

- ♦ перелік дебіторів і суми довгострокової дебіторської заборгованості;
- ♦ перелік дебіторів і суми дебіторської заборгованості пов'язаних сторін із виділенням внутрішньогрупового сальдо дебіторської заборгованості;
- ♦ склад і суми статті Балансу "Інша дебіторська заборгованість";
- ♦ метод визначення резерву сумнівних боргів;
- ♦ суму поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги класифіковану за строками непогашення.

Аудитор повинен також переконатися у зіставності даних бухгалтерської і не бухгалтерської звітності по дебіторах (звіт директора, голови правління, фінансовий огляд).

Аудитор починає з'ясовувати наявність простроченої заборгованості від року до трьох (термін позовної давності), існування списаної дебіторської заборгованості, наявність проведення службового розслідування перед списанням дебіторської заборгованості, виявлення зловживань щодо закриття дебіторської заборгованості кредиторською заборгованістю, навіть за різним підприємствами, термін позивної дальності за якими закінчився.

Особливу увагу аудитор повинен приділити простроченій дебіторській заборгованості, причинам її виникнення; заходам, які було проведено менеджерами для її повернення, з'ясуванню, чи було встановлено особу, яка допустила виникнення такої заборгованості. Аудиторові необхідно визначити, яка існує на підприємстві політика щодо використання заходів з відшкодування простроченої дебіторської заборгованості.

Рівень дебіторської заборгованості аудитору варто оцінювати за допомогою абсолютних та відносних показників, які розглядаються в динаміці. Особливо важливим є контроль за своєчасністю погашення заборгованості дебіторами.

Отже, можна сказати, що аудиторові потрібно опрацювати великі обсяги інформації для проведення перевірки. Перевірка потребує значних зусиль та багато часу, але все ж таки можна стверджувати, що дебіторська заборгованість є важливою частиною складного механізму – підприємства, адже дозволяє виявляти не лише показники поточної (на даний момент часу) і перспективної платоспроможності підприємства, але і фактори, що впливають на їх динаміку, а також оцінювати кількісні і якісні тенденції зміни фінансового стану підприємства в майбутньому. Саме тому визначенню та вивченню цих категорій необхідно приділяти важливе значення, тому що від прийнятих сьогодні рішень аудитора залежить стан та перспективи розвитку підприємства завтра.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Демченко А.А., студ.4 курсу ЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Довжик О.О.

У процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг тощо. У зв'язку з цим у нього виникає дебіторська заборгованість.

У ринкових умовах господарювання наявність у підприємства значних розмірів дебіторської заборгованості знижує ліквідність його активів, негативно впливає на фінансову платоспроможність, а також відволікає зайві грошові кошти. Так, за товари, роботи, послуги, які надані покупцю з відстрочкою платежу, підприємство-продавець після закінчення звітного періоду має сплатити податки державі, заробітну плату працівникам, розраховуватися за орендну плату, матеріали тощо. Якщо оплата за надані товари своєчасно не надійшла, підприємство вимушене перетворювати власні високоліквідні активи у грошові кошти з метою здійснення розрахунків щодо зобов'язань та запобігання банкрутства. Тому належна організація обліку дебіторської заборгованості сприяє ефективному управлінню її розмірам і термінами на підприємстві та посиленню контролю за своєчасним здійсненням розрахунків.

Управління дебіторською заборгованістю безпосередньо впливає на прибутковість господарського товариства і передбачає розробку дисконтної та кредитної політики щодо малоефективних покупців і визначення шляхів прискорення повернення боргів, а також вибір умов продажу, які забезпечують гарантоване надходження грошових коштів.

Для організації обліку розрахунків з дебіторами на підприємстві треба визначитися з її класифікацією згідно з чинним законодавством. Так, обов'язковим в Україні є поділ дебіторської заборгованості відповідно до П(С)БО 10 на довгострокову та поточну, який залежить від нормального операційного циклу і терміну погашення заборгованості.

Довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості фізичних та юридичних осі, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу.

Поточна дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Виникнення на підприємстві дебіторської заборгованості здійснюється відповідно до принципу нарахування. За цим принципом відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг) покупцю за умовами договору купівлі продажу вважається подією, згідно з якою у продавця виникають валовий дохід (за податковим законодавством) та поточна дебіторська заборгованість у разі відсутності негайної оплати.

Дебіторська заборгованість як складова елементу у фінансовій звітності активу має визначатися і відображатися у Звіті про фінансові результати у грошовій сумі.

Грошова сума, за якою має визнаватися і відображатися дебіторська заборгованість, визначається з урахуванням таких чинників: оцінки дебіторської заборгованості у поточному обліку, оцінки дебіторської заборгованості у фінансових звітах.

Оцінка дебіторської заборгованості у поточному обліку ґрунтується на первісній вартості.

Первісна вартість дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію (товари) наближена до її справедливої вартості, а різниця яка виникає між ними, є незначною.

Організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві будь-якої форми власності має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій за борговими правами (з дебіторами). Керівнику підприємства з метою отримання повної і оперативної інформації щодо різних видів дебіторської заборгованості, які складають значну частку у структурі оборотних коштів, доцільно забезпечити організацію цієї ділянки обліку із залученням відповідних фахівців.

У цілому під час організації та ведення обліку дебіторської заборгованості бухгалтерії підприємства необхідно при здійснені обліку поточної дебіторської заборгованості визначати величину резерву сумнівних боргів і включати до підсумку балансу розмір заборгованості за чистою реалізаційною вартістю, тобто за вирахуванням величини резерву сумнівних боргів. Також переглядати на дату балансу довгострокову заборгованість за окремими дебіторами. Якщо до терміну погашення заборгованості залишилося менш ніж 12 місяців (на визначену дату), слід відображати минулу довгострокову заборгованість як поточну.

ЩОДО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ШЛЯХІВ ВИРІШЕННЯ ОСНОВНИХ ПИТАНЬ

Дудченко І.Г., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Я.С.Ткаль

Особливості економічної системи України визначають специфічні вимоги до підвищення ефективності процесу відтворення основних виробничих фондів, у яких матеріалізуються нові ресурси, що накопичуються.

Адже раціональне використання основних засобів, їх провідна роль у забезпеченні розширеного відтворення впливає на формування сукупної народногосподарської ефективності, розвиток економічної системи в цілому. Зосередимо увагу на проблемних питаннях бухгалтерського та податкового обліку, що виникли у зв'язку з трансформуванням вітчизняного обліку відповідно до Міжнародних стандартів.

Основні засоби, як матеріальна основа процесу виробництва, потребують такої організації їх обліку, яка б сприяла підвищенню контрольних функцій обліку, стимулювала відновлення основних засобів, а також давала об'єктивну інформацію для аналізу ефективності використання основних засобів та джерел їх відтворення. Зі вступом в силу Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», «Податкового кодексу України», П(С)БО 7 та інших стандартів бухгалтерського обліку настала нова ера організації і методології бухгалтерського обліку основних засобів. З'явилися нові поняття та економічні категорії, правильне розуміння яких важливе для ефективної організації бухгалтерського обліку основних засобів.

У зв'язку з цим П(С)БО 7 на сьогоднішній день не принесло полегшення в нелегкій бухгалтерській праці. Тому питання, пов'язані з відображенням в бухгалтерському обліку основних засобів, є одними із найбільш актуальних

Дослідженню актуальних питань методики обліку основних засобів на підприємствах присвячені наукові роботи багатьох вчених-економістів: А.А. Білоусова, М.І. Бондара, В.В.Костенка, О.В. Петрик та ін. Проте, в підходах вчених існують відмінності стосовно класифікації основних засобів. Отже, проблему розробки методології, конкретних алгоритмів обліку і аналізу вважати завершеною не можна тим більше, що умови господарювання динамічно змінюються, висувають нові вимоги щодо вдосконалення системи обліку.

Термін „основні фонди", що вживається у чинних законодавчих актах і нормативних документах, а також використовується багатьма авторами, недоцільно застосовувати саме для засобів праці. Слід використовувати термін „основні засоби", оскільки виходячи з категорії обліку, основні засоби – це довгострокові активи, а активи не можуть ототожнюватись з фондами, які є джерелами створення засобів.

Нині існують дві окремі класифікації: бухгалтерська та податкова. На нашу думку, це заплутує облік основних засобів. Так, виділення двох груп класифікації основних засобів ускладнює ведення обліку і складання звітності. Вважаємо, що необхідно привести визначення основних фондів у Інструкції і Класифікаторі у відповідність з їх економічною природою.

П(С)БО 7 „Основні засоби" дозволено застосування різних методів амортизації основних засобів. Але податковий метод нарахування амортизації не враховує строк експлуатації основних засобів, оскільки до кожної з чотирьох груп входять об'єкти основних засобів, що мають різний термін використання, неоднаковий рівень морального зносу. Застосування цього методу не відображає економічної суті процесів відтворення основного капіталу. Вважаємо, що необхідно законодавчо заборонити застосування податкового методу у бухгалтерському обліку. Це підвищить достовірність облікових даних щодо зносу основних засобів.

Крім того, існують недоліки системи нарахування амортизації. По-перше, нарахування амортизації не на повну вартість основних фондів, а на її частину - залишкову вартість. Це призводить до регресу - запланованого зменшення суми та штучному збільшенні періоду нарахування амортизаційних відрахувань. По-друге, нарахування амортизаційних відрахувань щодо стану основних засобів не на місячну, а на квартальну дату, в той час як рух основних фондів, визначення розміру прибутку і нарахування податків здійснюються щомісячно. По-третє, включення у вартість для нарахування амортизації затрат на капітальний ремонт та інші „покращення" основних фондів, що веде до перекручування показника як вартості основних фондів, так і величини амортизації, а не навпаки.

Таким чином, комплексний підхід до обліку основних засобів дозволяє оперативно одержати необхідні дані за певний період і істотно підвищує рівень управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Не дивлячись на теоретичні розробки, багато з них на практиці залишаються невирішеними, що потребує подальшого вдосконалення підходів до практичної реалізації даних питань. Адаптація практики використання міжнародних стандартів обліку та її обґрунтування відображення в П(С)БО в Україні – одна з актуальніших проблем реформування обліку в сучасних умовах. Вирішення проблеми дасть змогу формувати достовірну інформативну базу, яка є основою прийняття ефективних управлінських рішень на всіх існуючих рівнях господарювання.

ПОКРАЩЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ АГАРНОГО РИНКУ ЯК СКЛАДОВА ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Журбенко Н.М., ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку

На сучасному етапі розвитку економіки особливу актуальність набувають питання пошуку оптимальних шляхів управління ресурсами підприємств з метою підвищення ефективності їх господарської діяльності. Зазначена проблема стосується і підприємств аграрного сектору України. Розвиток сільськогосподарських підприємств є передумовою економічного зростання будь-якої сучасної країни. Ця обставина вимагає інвестиційного забезпечення та державного стимулювання своєчасного відновлення зношених і застарілих основних засобів на підприємствах.

Модернізація потенціалу чи то сільськогосподарського підприємства, чи регіону, насамперед, повинна націлювати колективи на оновлення основних засобів, розширення видів виробничої діяльності, а відповідно числа нарахувань додаткової вартості на продукцію, що призведе до підвищення рівня власних інновацій на шляху творення постіндустріальної економіки. На нашу думку одним із шляхів оновлення основних засобів сільськогосподарських підприємств є розвиток інфраструктури аграрного ринку.

В Сумській області постійно проводиться робота з формування і розвиту інфраструктури аграрного ринку. Для доробки зерна нового врожаю в області підготовлено 36 сертифікованих зернових складів загальною ємністю понад 1,638 млн. тонн.

Суб'єкти господарювання Сумської області постійно провадять роботу з модернізації та впровадження новітніх технологій приймання та зберігання зерна зерновими складами області та розширення інфраструктури зернового ринку.

З початку року у ПАТ «Вирівське ХПП» Білопільського району введені в дію елеваторні потужності на 30 тис. тонн. ТОВ «Кролевецький комбікормовий завод» завершено будівництво елеватора ємністю 30 тис. тонн, загальна вартість – 33 млн. гривень.

У Філії «Андріяшівський елеватор» ТОВ «Урожайна країна» облаштовано другу лінію завантаження та розвантаження зерна.

Також завершено облаштування елеваторних потужностей ємністю 6 тис. тонн у ТОВ АФ «Псьол» Краснопільського району, проведено реконструкцію елеваторів ПрАТ «Кириківське ХПП» Великописарівський району, ТОВ «Кролевецький елеватор».

Розпочато приймання зерна нового урожаю І чергою елеватора потужністю 60 тис. тонн ТОВ «Зернова індустрія» Сумського району, у реалізацію зазначеного проекту залучено 60 млн. гривень.

Алтинівська філія ПАТ «Компанія «Райз» розпочала будівництво елеватора ємністю 300 тис. тонн, орієнтовна вартість об'єкта 470 млн. гривень. Проектом передбачено також облаштування цеху по виробництву комбікормів.

В Охтирському районі ПрАТ «Сад» будує елеватор ємністю 10 тис. тонн, освоєно до 3,6 млн. гривень капіталовкладень. У сорока підприємствах проводилися роботи по реконструкції зерносховищ, токів, облаштуванню зерносушильних та зерноочисних комплексів.

На сьогоднішній день власні кошти аграрних підприємств у вигляді прибутку практично повністю відсутні. Амортизаційні відрахування на даному етапі є основним і мабуть єдиним джерелом інвестування у відтворення основних фондів. Для заміни морально зношеної техніки необхідно створити достатню базу нових типів техніки, а нині в Україні спостерігається скорочення створення зразків нових типів техніки. Разом з тим створені зразки нової техніки відповідають світовим стандартам, а інколи і вищі за них.

Власних і залучених інвестиційних ресурсів для оновлення основних засобів аграрної сфери недостатньо, іноземні інвестиції змінити ситуацію не можуть.

Отже, необхідно поліпшувати організаційно-економічний механізм інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств, який би мобілізував усі внутрішні можливості для забезпечення розвитку аграрної економіки та створив умови для ефективного залучення інвестицій ззовні. Відмітимо, що у світовій практиці вирішальна роль здійснення процесу оновлення устаткування належить амортизаційним відрахуванням.

Це пояснюється перевагою амортизаційних відрахувань у порівнянні з іншими джерелами інвестицій: при будь-якому фінансовому стані підприємства амортизаційні відрахування мають місце і завжди залишаються у його розпорядженні.

Вивчення даного питання а також структури та стану фінансових джерел відтворення основних засобів дозволили визначити альтернативні варіанти відтворення, якими є кредит та лізинг. Практика показує, що лізинг є найбільш перспективним фінансовим інструментом відтворення і має суттєві переваги перед кредитом.

В Україні прагнення держави брати безпосередню участь у кредитуванні аграрного сектору дуже часто призводить до негативних результатів. А тому більш доцільно використовувати державні кошти не для прямого кредитування суб'єктів господарювання, а для надання гарантій тим структурам, які намагаються працювати на ринку сільськогосподарського кредиту.

ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ПОРЯДОК ЇЇ ЗБУТУ

Зіненко В.П., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник:. к.е.н., доц. С.А. Гаркуша

В процесі реалізації продукції визначається фактична повна собівартість продукції, яка складається з виробничої собівартості і витрат на збут.

Предметом обліку випуску готової продукції є облік списання запасів, витрат на оплату праці, облік грошових елементів, облік послуг, пов`язаних з процесом виробництва, визначення собівартості реалізованої продукції, облік витрат, які поділяються за елементами: витрати сировини та матеріалів; витрати куплених напівфабрикатів; витрати палива та й енергії; витрати тари й тарних матеріалів; і інших матеріальних витрат. Та за видами діяльності:

Готова продукція – це продукція, обробка якої завершена, та яка пройшла випробування, укомплектована згідно з умовами договорів із замовником і відповідає технічним умовам і стандартам, а при їх відсутності – технічним, договірним або іншим умовам; прийнята з цеху на склад, сертифікована і готова до реалізації.

Реалізована продукція – це частина виробленої продукції, яка продана, обміняна в кредит споживачу. Реалізована продукція є важливим показником який характеризує кінцевий результат виробничо-господарської діяльності підприємства. Така продукція може зберігатися, або бути меншою від продукції валової на величину тієї частини, яка використовується для внутрішньогосподарських потреб. У реалізовану продукцію включають готові вироби й напівфабрикати, а також роботи на замовлення.

Реалізація означає завершення процесу руху продукції, товару від виробника до споживача. У економічній літературі не має єдиного підходу до визначення предмету та об`єктів бухгалтерського обліку процесу виробництва готової продукції. Причинами цього є різні підходи до визначення, побудови бухгалтерського обліку витрат і калькулювання собівартості продукції.

Реалізацією продукції закінчується кругообіг засобів підприємства, авансованих на виробництво. Грошові засоби повертаються і можуть знову бути направлені на придбання матеріалів та інші господарчі потреби.

Готова продукція є продуктом праці. Вона повинна бути повністю закінчена обробкою на даному підприємстві, пройти технічні випробування (якщо вимагають відповідні її особливості), прийнята контролером, а також яка не потребує подальшої обробки на цьому підприємстві і яка здана на склад.

За ступенем готовності продукцію поділяє на готову, напівфабрикати (напівпродукти) та незавершене виробництво. Напівфабрикати – продукція окремих технологічних фаз (підрозділів, цехів, дільниць, бригад) що не пройшла всіх передбачених технологічним процесом стадій виробництва й потребує доопрацювання або укомплектування, але для даної стадії вони є закінченими. Незавершене виробництво - сировина і матеріали, які знаходяться у виробництві і підлягають подальшій обробці

Готова продукція входить до складу обігових засобів підприємства і повинна відображатися в балансі по фактичній собівартості, що складається з витрат пов`язаних з (випуском) використанням основних засобів, сировини, матеріалів, палива, енергії, трудових ресурсів та інших витрат на виробництво продукції.

Продукцією галузей матеріального виробництва є вироби і продукти, повністю закінчені, оброблені на даному підприємстві, а також пройшли перевірку на відповідність стандартам або технічним умовам й оформлені актом прийомом-передачі.

Готовою вважається така продукція, виробництво якої завершено, яка призначена для продажу; повністю відповідає стандартам, а при їх відсутності – технічним, договірним чи іншим умовам; прийнята з цеху на склад

Вартість готової продукції визначається як сума прямих і накладних витрат. При формуванні її оцінки необхідно враховувати яким чином будуть списуватись непрямі витрати. В міжнародній практиці існують наступні методи оцінки: метод повного розподілу витрат (на продукцію відносяться всі виробничі витрати) та метод розрахунку за межовими витратами (тільки постійні виробничі витрати).

Отже, основними задачами обліку готової продукції мають бути: облік та контроль за випуском продукції, об`ємом, асортиментом і якістю; облік та контроль за збереженням готової продукції та її збутом; облік та контроль за формуванням собівартості готової продукції. Готова продукція входить до складу обігових засобів підприємства і повинна відображатися в балансі по фактичній собівартості, що складається з витрат пов`язаних з (випуском) використанням основних засобів, сировини, матеріалів, палива, енергії, трудових ресурсів та інших витрат на виробництво продукції.

Реалізація означає завершення процесу руху продукції, товару від виробника до споживача. Внаслідок чого підприємству – виробнику товарів, робіт, послуг відшкодовуються всі затрати пов`язані з виробництвом і збутом продукції і забезпечує одержання прибутку.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Кадацька А.М., к.е.н., доцент

Однією з важливих передумов подальшої діяльності підприємства є процес постачання, що тісно пов'язаний з розрахунковими операціями, які можуть призводити до утворення зобов'язань. Через різницю у часі між моментами постачання та сплати за рахунками у підприємства виникає поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги.

Даний вид зобов'язань є тимчасово вільними обіговими коштами та здійснює суттєвий вплив на фінансову стійкість та платоспроможність суб'єкта господарювання. Тому їх розмір потрібно ретельно контролювати. Причиною виникнення значної кредиторської заборгованості часто стає недосконаліть розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Як наслідок - порушення фінансової й розрахункової дисциплін. Тому правильне, ефективне та своєчасне ведення розрахунків з постачальниками та підрядниками, достовірне відображення облікової та аналітичної інформації набуває великого значення, що свідчить про необхідність їх вдосконалення.

Для правильної організації ведення обліку розрахунків з постачальниками підприємству необхідно:

1) по-перше, провести класифікацію такої заборгованості за терміном її погашення: термін погашення до 6 місяців та термін погашення більше 6 місяців;

2) по-друге, врахувати виконання умов погашення кредиторської заборгованості, тобто поділити її на: прострочену, погашену у строк та відстрочену.

Найпоширенішою ознакою класифікації боргів підприємства є термін погашення, що є також важливо для управління заборгованістю. За цим критерієм кредиторську заборгованість перед постачальниками та підрядниками класифікують наступним чином:

- з терміном погашення до трьох місяців;
- з терміном погашення від трьох до шести місяців;
- з терміном погашення більше шести місяців.

Для обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками за одержані матеріальні цінності, виконанні роботи і наданні послуги призначено рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками».

Але даний рахунок не дозволяє отримувати оперативну інформацію для управління фінансово - розрахунковими операціями, так як не показує заборгованості за кожним договором, не характеризує поточну заборгованість, термін сплати якої ще не настав, а яка вже - прострочена.

Інструкцією про застосування Плану рахунків передбачено три субрахунки до даного рахунку. Тому вважаємо за доцільне до даного рахунку відкривати рахунки третього порядку для відображення інформації за видами кредиторської заборгованості. Наприклад:

- 631.1 «Термін погашення до 3 місяців»
- 631.2 «Термін погашення від 3 до 6 місяців»
- 631.3. «Термін погашення від 6 до 12 місяців».

Як свідчить практика обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, підприємства для обліку попередньої оплати не застосовують субрахунок 371 «Розрахунки за виданими авансами». Але з позиції методології бух обліку — застосовувати треба. Для субрахунку 371 типовими є проводки:

- Дт 371 Кт 30 (31) — видано (перераховано) аванс (передоплату) постачальнику (підряднику) у рахунок майбутніх поставок;
- Дт 631 Кт 371 — зараховано зобов'язання.

Якщо підприємство не використовує зазначених субрахунків, то проводка при перерахуванні передоплати така: Дт 631 Кт 30 (31).

Слід зауважити, що згідно з методологією ведення бухгалтерського обліку така проводка некоректна. Адже на субрахунку 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» ведеться облік розрахунків за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги з вітчизняними постачальниками та підрядниками (відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженої наказом Мінфіну України від 21.12.1999 р. № 291). Субрахунок 631 — пасивний. Тобто за кредитом субрахунку 631 відображається заборгованість за одержані від постачальників та підрядників ТМЦ (прийняті роботи, послуги), а за дебетом - її погашення, списання тощо. Тож в разі незастосування субрахунку 371 під час отримання авансу заборгованість списується ще до того, як вона була відображена в обліку. Із точки зору методології бухгалтерського обліку, таке відображення є некоректним.

Тому для обліку сум попередніх оплат ми пропонуємо застосовувати субрахунок 371 «Розрахунки за виданими авансами».

Отже, запропоновані шляхи удосконалення обліку розрахунків з постачальниками сприятимуть більш раціональній організації обліку, покращенню організації роботи бухгалтерської служби.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ЛЬОНАРСТВА

Карпенко А. С., аспірант
Науковий керівник: доц. Пилипенко В.В.

Льон-довгунець – одна з головних технічних культур Полісся України. Багатогранне використання робить його унікальною культурою. У зв'язку з цим останнім часом на світовому ринку збільшився попит на льонопродукцію та зацікавленість у її розширеному виробництві. Незважаючи на це, галузь льонарства в Україні на початок третього тисячоліття залишається в стані глибокого занепаду.

В Україні за роки становлення галузі льонарства була створена потужна база з переробки сировини льону. Працювало 46 льонозаводів загальною потужністю 130 тис. т волокна за рік. Нині через нестачу сировини переважна кількість заводів не працює, а значну їх частину перепрофільовано. Пошук основних напрямів відродження льонарства потребує з'ясування сучасних особливостей, існуючих тенденцій та детермінант розвитку галузі.

Необхідно зазначити, що в республіці Бєларусь, країнах Балтії та ряді європейських країн виробництво льону-довгунця не скорочується, сільгоспвиробники і переробники працюють в єдиному комплексі, широко застосовуються новітні технології поглибленої переробки волокнистої сировини, розширюються напрямки використання та асортимент виробів з луб'яних культур.

Виходячи з територіального розміщення діючих заводів, можна вважати, що центрами льонарства, а відповідно й розміщення посівів льону-довгунцю в перспективі будуть Сумська, Житомирська, Чернігівська та Львівська області. Саме на базі діючих заводів доцільним є створення інтегрованих льонарських формувань, що дасть змогу узгодити потреби й інтереси виробників льоносировини та підприємств з її переробки.

Посівний клин льону в Сумській області становить 0,8 тис. гектарів (+108 гектарів до рівня 2013 року), конопель – 0,8 тис. гектарів (+245 гектарів). На Дослідній станції луб'яних культур Інституту сільського господарства Північного сходу НААН здійснюється розробка льону-довгунця сортів Есмань, Гладіатор, конопель сорту Глесія, Вікторія, Гляна, проводиться практична робота по розробці інноваційних агротехнічних прийомів при вирощуванні льону-довгунця та конопель, закладено розсадники сортів. У 2014 році здійснено впровадження в господарствах Сумської області (ТОВ «Еліфібр», ТОВ «Лінен оф Десна») ряду наукових розробок. На початку травня 2014 року в рамках співробітництва з проблем коноплярства та угод про наукове співробітництво у Литві з робочим візитом перебувала делегація Дослідної станції луб'яних культур Інституту сільського господарства Північного Сходу НААН (м. Глухів). Візит організовано литовським сільськогосподарським товариством «Makutiškių žemė».

Литовським колегам надана науково-методична та практична допомога у закладанні розсадників випробування конопель. Обговорювались також методологічні підходи стосовно проведення фенологічних спостережень та біометричних вимірювань рослин. Для литовських спеціалістів та фермерів проведено семінар-тренінг з технологічних питань вирощування промислових конопель, у рамках якого проінформовано про здобутки українських науковців у галузі коноплярства, про сорти промислових конопель, які внесені до реєстру сортів ЄС, технології збирання із застосуванням техніки загального призначення, організацію нормативно-технічного супроводу галузі.

Наукові розробки Дослідної станції широко використовуються в промисловому виробництві ТОВ «Ліненоф Десна» (м. Глухів), яке працює з повним циклом виробництва, починаючи з вирощування льону і закінчуючи виробництвом натурального льняного волокна. На даний час підприємство виробляє волокно кількох видів, шпагат, вірьовку, паклю, підстилку для домашніх тварин.

На загострення кризових явищ в льонарстві та коноплярстві України значною мірою вплинув рівень зношення основних фондів, обладнання та засобів механізації, який перевищує 70-80%, відсутність машинобудівних підприємств з виготовлення машин і обладнання для вирощування, збирання та переробки луб'яних культур.

Через фінансову нестабільність та відсутність матеріальної зацікавленості у вирощуванні льону-довгунця та конопель виробництво трести і насіння цих культур перемістилося від сільськогосподарських виробників до підприємств первинної переробки, які на орендованих землях самі вирощують для себе сировину для виготовлення волокна і в яких зосереджено понад 90% посівів луб'яних культур.

Відродження галузі льонарства передусім пов'язано зі збереженням існуючих переробних підприємств. Беручи до уваги, що вся вироблена сільгоспвиробниками льонопродукція буде використана всередині країни. На сьогодні ліквідовано дефіцит елітного насіння вітчизняних сортів льону-довгунця та конопель, адаптованих до регіональних умов вирощування, відпрацьовані технології застосування макро- та мікродобрив, засобів захисту рослин від хвороб, шкідників і бур'янів і технологій переробки волокнистої сировини, завершується розробка та впровадження технологій збирання насінницьких посівів льону-довгунця і конопель з застосуванням потужних зернозбиральних комбайнів, що дозволить повністю виключити ручну працю на збиранні цих культур.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Кобець А.В., магістр, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Полятикіна Л.І.

В економіці України відбуваються суттєві зміни, обумовлені глобалізацією підприємницької діяльності, швидкими темпами розвитку інформаційних технологій. Це призводить до все більшої потреби в автоматизації бухгалтерського обліку на підприємствах. Щодо досліджуваного підприємства, то ми пропонуємо також вести автоматизований бухгалтерський облік наявності та руху основних засобів. АРМ полегшить роботу бухгалтера, підвищить його продуктивність праці і значно скоротить час обробки інформації та підвищить вірогідність облікових даних.

В умовах автоматизованої обробки інформації бухгалтерський облік і бухгалтерська інформація використовуються більш широко, ніж при ручній обробці даних, що обумовлено рядом факторів, а саме: обробка та зберігання великої кількості однакових в структурному плані одиниць облікової інформації; здійснення вибірки інформації з великої кількості даних; використання складних математичних розрахунків; багаторазове відтворення будь-яких дій, тощо. Використання засобів автоматизації практично повністю вирішити проблему точності та оперативності інформації. Протягом декількох хвилин можуть бути підготовлені різноманітні і деталізовані дані, які необхідні для прийняття ефективних управлінських рішень. Правильний вибір засобів автоматизації та програмного забезпечення дозволяє легко і миттєво адаптувати роботу бухгалтерії до правових норм, які часто змінюються.

Одним із напрямків допоміжної діяльності підприємств є сфера інформаційних технологій. Застосування якої в різних галузях відбувається по-різному, але якщо детально проаналізувати кожну, можна дійти висновку, що вони використовуються для полегшення роботи на виробництві. Використання засобів автоматизації дозволяє, майже, повністю вирішити проблему оперативності і точності інформації. Протягом незначного періоду часу можна підготувати дані, які необхідні для прийняття рішень. На сучасному етапі розвитку України відбувається дуже багато змін, особливо в економіці. Причина цьому – нестримні темпи зростання науково-технічного прогресу.

Процес ведення обліку на підприємствах являє собою сукупність контрольно-організаційних операцій. До них відносять операції пов'язані з контролем інформації, яка отримана в результаті певних операцій. Зараз практично не залишилось таких підприємств, які б не використовували у своїй діяльності комп'ютери. Застосування інформаційних технологій змінює зміст та організацію праці, з'являється більше вільного часу на вдосконалення роботи підприємства, а менше затрачається для ведення обліку. Відбувається більш раціональний перерозподіл навантаження між людиною та комп'ютером. Ще однією з переваг є те, що вони дають нам можливість більш точніше, якісніше та швидше обробляти велику кількість інформації.

Одним з найефективніших технічних засобів ділового зв'язку є обчислювальна техніка, яка використовує електронний зв'язок. При наявності на підприємстві великої кількості комп'ютерів доцільно об'єднувати їх в мережі. На всіх підприємствах існують бази даних, з допомогою мереж до них можна забезпечити доступ працівників, це краще ніж створювати нову, на кожному комп'ютері.

На сьогоднішній день використання інформаційних технологій залишається проблематичним для підприємств сільськогосподарського напрямку і тому з часом їх рівень розвитку значно знижується, що призводить до занепаду. Введення в практику автоматизованих систем обліку, дало б змогу комплексно розв'язувати задачі не тільки по обліку, а й по прогнозуванню та моделюванню стану підприємств.

В умовах ринкової економіки за допомогою сучасних комп'ютерних програм можна прорахувати, як за найменших витрат досягти максимальних прибутків, що є основною метою діяльності будь-якого підприємства. Інформаційні технології цьому сприяють через маркетингову діяльність Бухгалтерський облік ґрунтується на принципах: обачності, послідовності, періодичності, автономності, які цілком може втілити в життя, комп'ютерна техніка. Інформаційні системи значно змінили ведення бізнесу, обліку і управління, можна з впевненістю сказати, що вони збудували нову, сталу, міцну і частково вільну структуру. Лише в гармонії неухильного удосконалення поточного виробництва і невтомного пошуку майбутніх рішень, можна досягти стійкого функціонування і розвитку підприємства.

Таким чином майбутнє за сучасними інформаційними технологіями.

Автоматизація робочого місця бухгалтера є засобом автоматизації праці і являє собою функціональну, спеціалізовану людино-машинну систему, яка включає програмно-машинний комплекс, інформаційне і додаткове інструктивно-методичне і організаційно-технологічне забезпечення.

Основна концепція побудови АРМ бухгалтера полягає в децентралізованій автоматизованій обробці інформації безпосередньо на робочому місці облікового працівника з використанням персональних баз даних, баз знань і цілей, а також в формуванні сіток АРМ на базі персональних ЕОМ і інтелектуальних терміналів.

ДО ПИТАННЯ ЗМІСТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Ледвижка Я. О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: ст. викладач О. О. Баранік

Для ефективного управління діяльністю власники і управлінці повинні мати економічну інформацію, яка відповідає їхнім потребам. Формування такої достовірної, точної, оперативної та повної інформації відбувається у системі бухгалтерського обліку. Однією з її важливих частин, яка потребує особливої уваги, є облік фінансових результатів та їх відображення у звітності. Це пов'язано з тим, що саме від фінансових результатів, їх правильного обліку, контролю, аналізу та аудиту залежить фінансово-майновий стан та ефективність діяльності підприємства. Проблема досягнення достовірності обліку і звітності з фінансових результатів сьогодні є актуальною.

Результати наукових досліджень з питань обліку фінансових результатів мають суттєве значення для його удосконалення. Важливим є і те, що характер та особливості аграрного виробництва досить суттєво впливають на поняття економічного змісту фінансових результатів сільськогосподарської діяльності. Тобто визначення фінансового результату від сільськогосподарської діяльності має свою галузеву специфіку, що підвищує актуальність даного питання.

Школа меркантилістів стверджувала, що прибуток виникає за рахунок продажу товарів за ціною, яка є вищою за їх вартість, тобто дана школа вважала, що прибуток створюється в сфері кругообігу. Згідно поглядів меркантилістів, все можна купити за золото і гроші, які є багатством людей.

З поступовим розвитком економічної думки, капітал із сфери торгівлі перетікав у виробництво. Саме в цей час виникає школа фізіократів, яка трактує аграрне виробництво головним джерелом багатства. Вона ототожнює його з багатством природи та зазначає, що воно виникає лише природним шляхом. Основною думкою фізіократів було те, що тільки за рахунок природної родючості землі відбувається зростання та накопичення багатства.

Представники класичної економічної школи - відомі економісти У. Петті, А. Сміт і Д. Рікардо - трактували прибуток, як особливу категорію фінансових результатів, та досліджували його у взаємозв'язку процесом накопичення капіталу та факторами багатства суспільства та вважали джерелом прибутку не кругообіг, а виробництво. А. Сміт стверджував, що першоджерелами будь-якого доходу є заробітна плата, прибуток і рента.

Теорії А. Сміта продовжив Д. Рікардо, який вважав, що прибуток і заробітна плата є складовими вартості, а не її джерелами, а сама вартість створюється працею. Д. Рікардо пов'язує прибуток із заробітною платою, стверджуючи, що її зростання веде до зменшення прибутку і навпаки.

Неокласична економічна теорія, базуючись на результатах класичної школи, надає прибутку подвійного трактування. Л. Вальрас та Дж. Б. Кларк визначали прибуток як винагороду, ціну одного виробничого фактору - капіталу, при цьому не приймаючи до уваги землю та працю.

Базуючись на вищевказаних вченнях, розвивалися та поглиблювалися всі наступні дослідження у сфері трактування економічного змісту фінансових результатів.

Сучасна міжнародна практика бухгалтерського обліку в основному виокремлює три головні підходи до трактування змісту фінансових результатів діяльності підприємства:

- перший, згідно якого різниця між вартістю чистих активів підприємства протягом звітного періоду становить фінансовий результат. При цьому чисті активи підприємства дорівнюють різниці між загальною вартістю майна підприємства та загальною сумою його заборгованостей і додаткових внесків власників;
- другий, згідно якого фінансовий результат діяльності підприємства дорівнює різниці між величинами його доходів і витрат діяльності протягом звітного періоду;
- третій, згідно якого показник фінансового результату визначається шляхом порівняння величини власного капіталу на початок звітного періоду та на кінець звітного періоду.

Порівняно з вітчизняною, міжнародна практика, базуючись на МСФЗ (IAS) 41 «Сільське господарство», в зміст поняття фінансового результату сільськогосподарської діяльності включає лише два елементи, а саме фінансовий результат внаслідок первісного визнання та зміни справедливої вартості на дату балансу сільськогосподарської продукції та біологічних активів за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу.

Згідно з МСБО 41 справедливу вартість застосовують для визначення прибутку від збільшення вартості активів, пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю. Це підтверджується порядком визначення фінансових результатів діяльності фермерських господарств, що наведено у поясненнях, які подані щодо розробки МСБО 41 «Сільське господарство».

Таким чином, відповідно до практики обліку фінансовий результат в аграрному виробництві - це доходи, що виникають в результаті первісного визнання та/або реалізації сільськогосподарської продукції і біологічних активів, за вирахуванням витрат, пов'язаних з виникненням цих доходів, скориговані на зміну справедливої вартості біологічних активів на дату балансу. На поняття фінансового результату сільськогосподарської діяльності значно впливають характер та специфічні особливості агарного виробництва.

АНАЛІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Максименко О.О. студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: Болмат Г.А.

Підвищення ефективності використання необоротних матеріальних активів підприємств є одним із головних питань в умовах ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку.

Тому важливим є значення комплексної об'єктивної оцінки та економічного аналізу наявності, стану, структури, динаміки та ефективного використання необоротних матеріальних активів, що відповідає умовам виробничо-господарської діяльності підприємств, а також для досягнення ними тактичних і стратегічних цілей в умовах спаду вітчизняного виробництва та відтворювального процесу в цілому, займає визначальне місце в системі комплексного аналізу діяльності підприємств.

В результаті зниження ефективності функціонування підприємств та зростання нестабільності зовнішнього середовища необоротні матеріальні активи, становлячи вагому частку майна підприємства, виступають першочерговим елементом оцінки його виробничого потенціалу, що потребує необхідності удосконалення системи їх управління та посилення ефективного аналізу.

Визначення економічного аналізу як об'єкту контролю багато в чому відрізняється в законодавчих актах та висновках економістів.

За методикою вивчення об'єктів господарської діяльності аналіз буває порівняльним, коли порівнюють звітні дані з показниками плану поточного року або фактичними даними минулих років, передових підприємств; факторними – спрямованими на виявлення величини впливу факторів на рівень результативних показників; діагностичними – встановлення характеру порушень нормального ходу економічних процесів на підставі типових ознак, характерних тільки для одного порушення. Володіння цим способом дає змогу аудитору швидко й достатньо точно встановити характер порушень без безпосередніх вимірювань.

Аналіз необоротних матеріальних активів розпочинається з оцінки їх складу, обсягу та динаміки в розрізі класифікаційних груп, що враховують функціональне призначення, характер використання в процесі виробництва, ступінь впливу на фінансові результати та результати господарської діяльності. В подальшому здійснюється аналіз рентабельності і фондовіддачі нематеріальних активів. Особливе значення для аналізу нематеріальних активів мають показники ефективності використання нематеріальних об'єктів, що відображають рівень їх впливу на фінансовий стан і фінансові результати діяльності підприємства.

Аналіз і оцінка структури необоротних матеріальних активів здійснюється за видами, джерелами надходжень, термінами корисного використання, ступенем правової захищеності, рівнем ліквідності та ризику вкладень капіталу в нематеріальні активи.

Аналіз структури вибуття слід здійснювати за наступними напрямками: списання після закінчення строку служби; списання раніше встановленого строку служби; продаж виняткових прав; безкоштовна передача нематеріальних активів.

Аналіз за ступенем ліквідності та ризику інвестицій у необоротних матеріальних активах здійснюється наступним чином: необоротні матеріальні активи розподіляються на три групи: високоліквідні, середньоліквідні, низьколіквідні; визначається питома вага кожної групи в загальній величині необоротних матеріальних активів; дається оцінка за ступенем ліквідності та ризику.

Для більш глибокого аналізу технічного стану та оцінки інвестиційної політики підприємства важливе значення мають показники вибуття та оновлення необоротних матеріальних активів.

Спрямовуючи кошти в необоротні матеріальні активи, господарюючі суб'єкти мають за мету отримання додаткового прибутку від їх використання. Розрахунок ефективності використання необоротних матеріальних активів пов'язаний з певними проблемами та потребує комплексного підходу.

Кінцевий ефект від використання необоротних матеріальних активів виражається у загальних результатах господарської діяльності підприємства: у зниження витрат на виробництво, збільшенні обсягів реалізації продукції, а це, в свою чергу, призведе до збільшення прибутку, підвищенні платоспроможності та стійкості фінансового стану. Виходячи з цього, темпи зростання виручки від реалізації продукції або прибутку повинні випереджати темпи зростання необоротних матеріальних активів.

Отже, в сучасних умовах глобалізації економіки зростає роль інформаційних і наукових розробок як джерела отримання додаткового прибутку і виграшу в конкурентній боротьбі. В умовах ринкової конкурентної економіки підприємствам важливо визначити ефективність і доцільність вкладення капіталу в необоротні матеріальні активи. Необхідно ефективніше використовувати ресурси, що не входять на сьогодні до складу активів підприємства, та які, зазвичай, мають інформаційну природу. Це такі інформаційно насичені ресурси як людський капітал, становище на ринку, досвід, організаційна структура управління, комунікації та зв'язок.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Малютіна Я.С., студ. 5 курсу ЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н. доц. А.М. Кадацька

Виробництво готової продукції, її реалізація та отримання доходів в умовах конкуренції є центральними проблемами функціонування сільськогосподарських підприємств. Ринкові відносини вимагають від них швидкої окупності витрат та оперативного реагування на зміни споживчого попиту. В структурі споживчого попиту за номенклатурою виробів та обсягом реалізації не завжди збігається зі структурою виробничих потужностей і ресурсів. У зв'язку з цим виникає потреба формування підприємствами оптимальної виробничої програми, яка б найповніше задовольняла попит і забезпечувала максимальний прибуток за рахунок встановлення оптимальних цін та обсягу випуску продукції.

Бухгалтерський облік процесу виробництва залежить від конкретних умов, властивостей і характеру технології та організації виробництва, що визначаються індивідуальними особливостями. Інколи виникають ситуації, коли виготовлення одного продукту різними технологічними прийомами вимагає різної системи групування статей витрат та визначення собівартості. Такі процеси призводять до ускладнення документування, обліку випуску готової продукції та подальшої її реалізації.

Водночас у процесі здійснення виробничої діяльності підприємства різних форм власності та організаційно-правових форм господарювання вступають у певні економічні відносини, результатом яких є цикл операцій, пов'язаних із реалізацією готової продукції. В цьому циклі приймаються управлінські рішення щодо продажу товарно-матеріальних цінностей, відбуваються процеси, які необхідні для передачі права власності покупцям на відвантажену, відпущену, реалізовану продукцію. В зв'язку з цим, на нашу думку, розгляд і дослідження деяких аспектів обліку готової продукції та її реалізації актуальні за нинішніх економічних умов і потребують врегулювання.

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. Реалізація випущеної готової продукції – кінцева мета діяльності підприємства, заключний етап кругообігу його засобів, по завершенні якого визначаються результати господарювання та ефективність виробництва.

Формування виробничої собівартості продукції в бухгалтерському обліку здійснюється на підставі П(С)БО 16, Інструкції до Плану рахунків та Методичних рекомендацій. 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.

Удосконалення бухгалтерського обліку собівартості продукції вимагає аналізу альтернативних напрямків облікової політики, обґрунтування оптимальних рішень, що не суперечать міжнародним стандартам. 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.

Отже, сьогодні однією з 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 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.

РОЗРОБКА ОПТИМАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Полятикін С.О., аспірант

Управління інноваційно-інвестиційним процесом на рівні підприємства і прийняття того чи іншого рішення у значній мірі обумовлені цілями, що підприємство перед собою ставить. Виходячи із стратегічних цілей, фінансові менеджери визначають той перелік критеріїв та їх граничні значення, за допомогою яких визначається доцільність інвестиційних проектів. Одним із найважливіших критеріїв є прибутковість проекту. У світовій практиці виділяються наступні типи реальних інвестицій у залежності від їх цілей, які направлені на: підвищення надійності, техніки безпеки, екологічної культури виробництва; збереження позицій на ринку; відновлення основних фондів і підтримки безупинної діяльності; економію витрат та збільшення доходів; венчурні проекти. Процес ефективного управління інвестиційним проектом обумовлює розробку для кожного із типів інвестицій граничних значень прибутковості. Прибутковість проекту – важливий критерій, але крім нього важливе значення мають стратегічний ріст фірми, досягнення високої продуктивності праці, розробка нових видів продукції, підвищення кваліфікації персоналу, соціальні фактори та інше. Категорія прибутку лежить в основі традиційних методів аналізу інвестиційних рішень – методу норми прибутку на інвестиції і зв'язаного з ним методу норми доходу на одну акцію. Як у корпоративних звітах, так і у фінансовій літературі основний акцент робиться на показнику доходу на одну акцію як найважливішому індикаторі ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

Останнім часом, як у світовий так і вітчизняній практиці усе більш широке поширення одержують принципово нові підходи до аналізу діяльності підприємства в сфері капіталовкладень і визначенню критеріїв їхньої економічної ефективності, зокрема методи оцінки вартості виробництва для акціонерів. За допомогою цього методу погоджують приведену вартість грошових потоків від всіх інвестиційних проектів підприємства за прогнозний період, поточну вартість її цінних паперів, що котируються на ринку, і залишкову вартість активів підприємства, що дозволяє визначати не тільки ефективність конкретного проекту, але і його вплив на інвестиційні позиції діяльності підприємства в цілому.

В даний час багато великих підприємств зіштовхуються з проблемою формування своєї внутрішньої інноваційно-інвестиційної стратегії, з необхідністю встановлення чітких стандартів підготовки і прийняття інвестиційних рішень, визначень показників ефективності інвестиційної діяльності, критеріїв добору альтернативних інвестиційних рішень. В умовах, коли фінансові ресурси обмежені, реалізація всіх потенційно цікавих інноваційно-інвестиційних задумів виявляється неможливою. Фінансовому менеджеру приходиться вирішувати проблему вибору - із загального списку визначати підмножину інвестиційних проектів, що задовольняють критеріям можливості реалізації (достатність фінансових і матеріальних ресурсів), і критерію максимізації вартості виробництва підприємства.

Перспективи розвитку економіки багато в чому обумовлюється станом основних виробничих фондів і можливостями їх відновлення. Важливим джерелом коштів для довгострокових капіталовкладень є амортизаційні відрахування на повне відновлення виробничих потужностей. В теперішніх умовах, в яких перебуває Україна, державна амортизаційна політика є важливим інструментом активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств реального сектору економіки. Раціональні моделі відшкодування (амортизації) основного капіталу заохочують підприємців до збільшення амортизаційних відрахувань. Зарубіжний досвід показує, що раціональна відтворювальна політика базується не тільки на відносно коротких строках служби основних фондів (які, до речі, встановлюються не жорстко, а в діапазоні, як правило, $\pm$ 20%), але й гнучкій та ліберальній системі нарахування амортизації. Така система розрахунку на сьогоднішній день забезпечує максимально рівноправні економічні відносини між підприємствами різних форм власності та державою. Перші обирають найбільш прийнятий для них режим відрахувань у межах встановленого діапазону; друга – встановлює цей діапазон, узгоджуючи інтереси бюджетної, інноваційної та інвестиційної політики.

Закордонний досвід є важливим джерелом інформації про проведення податкової реформи на Україні. Але до нього необхідно ставитися обережно, з огляду на національні особливості економіки і сформовану економічну ситуацію на даний момент.

На нашу думку, перш ніж вирішувати питання про можливість нормалізації і регулювання інноваційно-інвестиційного процесу на Україні, необхідно сформулювати і проаналізувати основні економічні складові податкового навантаження на підприємства і виділити ті, зміна яких в остаточному підсумку могла б стати основою стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів економіки України.

Таким чином, задача розробки оптимальної інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства зводиться, по-перше, до вибору підмножини проектів, що підлягають реалізації, виходячи як зі стандартних, так і нестандартних критеріїв добору, і, по-друге, визначенню часового графіка їхнього здійснення виходячи з необхідного рівня ефективності.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Полятикіна Л.І. - к.е.н. доцент

Аграрна реформа і трансформація сільськогосподарських підприємств на приватну основу позначились головним чином на структурі фінансових результатів підприємницьких структур різних форм власності, а тому виникає необхідність у науковому аналізі й теоретичному обґрунтуванні ряду питань щодо структури фінансових результатів. Забезпечення економічного оздоровлення економіки України та створення конкурентно-ринкового середовища неможливо без забезпечення розвитку малого бізнесу.

Мале підприємництво на протязі останніх десятиріч не випадково привертає до себе прискіпливу увагу. Воно є багатогранним соціально-економічним явищем, в якому кожен з учасників, тобто безпосередньо підприємець або підприємство, має можливість знайти своє місце, а зовнішні учасники також отримують позитивні результати: держава - податки, збільшення ВВП та число робочих місць в реальній економіці, зменшення соціальної напруги, місцева влада - податки і голоси на виборах, економічні партнери - гнучких та динамічних партнерів з низькими накладними видатками. Незважаючи на значні здобутки у дослідженні вказаних проблем, ряд питань щодо методики аналізу діяльності підприємств малого бізнесу вимагає подальших досліджень та наукових розробок.

Проаналізовані дослідження підприємств малого бізнесу показали, що на даний час відсутня єдина чітка методика аналізу підприємства із встановленим набором аналітичних показників. На нашу думку для поглибленого визначення кількісних та якісних показників господарської діяльності підприємства велике значення мають наукові методи обліку, особливо їх оцінка. Оцінка є важливою передумовою організації обліку цієї ділянки, адже вона впливає на точність фінансових результатів підприємства.

Мале підприємництво — це самостійна, систематична, ініціативна господарська діяльність малих підприємств та громадян підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку. Практично, це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, що спрямована на реалізацію власного економічного інтересу. Метою дослідження є одержання правдивої неупередженої повної інформації, яка дасть змогу визначити об’єктивну і всебічну оцінку діяльності приватного підприємця на сучасному етапі розвитку підприємницьких відносин в Україні; виявлення перешкод в його діяльності; знаходження резервів покращення здійснення діяльності підприємцями малого бізнесу.

Головною метою перетворень є формування ефективного господаря – власника. Становлення нової організаційно-приватної моделі організації сільського господарства вимагає об’єктивно нових підходів до структури фінансових результатів. На нашу думку, в сільськогосподарській економічній науці недостатньо досліджується структура і методи формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств різних форм власності в умовах ринкової економіки. Метою цих досліджень є побудова раціональної діяльності та отримання від неї максимального економічного ефекту. Для вирішення поставлених питань потрібний постійний пошук шляхів доцільного функціонування малих підприємств. Організаційно-правова форма власності і функціонування приватної власності на землю в сільському господарстві, у значних обсягах використовується орендована земля, власниками якої є селяни. До таких форм господарювання належать акціонерні товариства відкритого або закритого типу, господарські товариства і товариства з обмеженою відповідальністю, сільськогосподарські виробничі кооперативи, приватні і приватно-орендні підприємства та їх об’єднання. Має перевагу змішане землекористування. Підприємства працюють в умовах конкуренції, яка є необхідною властивістю ринкової економіки.

При створенні організаційно-правових форм господарювання селяни віддають перевагу сільськогосподарським товариствам з обмеженою відповідальністю та приватним і приватно - орендним підприємствам, де вони є власниками і засновниками. Засновники при створенні обирають правління і керівника, який підзвітний загальним зборам, беруть участь у формуванні й розподілі доходів, формуванні фондів підприємства, на свою власність одержують дивіденди. В них на порядок вища соціальна захищеність селянина. Підприємства працюють в умовах конкуренції, яка є необхідною властивістю ринкової економіки. Конкуренція між підприємства ведеться на сам перед за споживача, тобто за завоювання, розширення і утримання своєї позиції на ринку. Кожна з цих структур має характерні особливості, певні переваги та недоліки.

Господарські та договірні відносини підприємства з іншими організаціями та підприємствами будують на госпрозрахункових принципах, в основі яких лежить купівля - продаж при суворому дотриманні чинного законодавства. Для організації ефективної роботи підприємства забезпечують автономність дій, або відповідну незалежність в діяльності, здійснюваній у власних інтересах. Всі ці підприємства об'єднує основна мета господарської діяльності - отримання прибутку (доходу), який є основним узагальнюючим показником фінансових результатів.

МІСЦЕ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В РАЦІОНАЛЬНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ

Проценко І.О., магістр, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Л.І.Полятикіна

Сучасний етап функціонування економічної системи характеризується зростанням інформаційного навантаження на управлінський персонал. Це характеризує актуальність проблеми комплексної автоматизації управлінської діяльності на основі сучасних інформаційних технологій. Особливо важливо це для сільськогосподарських підприємств, де обсяги операцій значні, тоді як рівень автоматизації дуже низький. Тож для спрощення роботи бухгалтерії підприємства доцільно застосовувати універсальну бухгалтерську програму “1С:Бухгалтерія”. Організація управління й обліку на підприємстві сьогодні неможливі без застосування інформаційних технологій.

Обчислювальна техніка суттєво підвищує якість обробки облікової інформації. В умовах автоматизованої обробки даних інформація використовується більш широко ніж при ручній. Тому для вдосконалення управління підприємством необхідно використовувати сучасні технічні засоби побудови різних інформаційних систем. Але для вдосконалення обліку на підприємстві першочергове значення має правильна організація первинного обліку виробництва продукції молочного скотарства. Адже саме первинна документація є основним джерелом інформації, котра підлягає подальшій обробці, систематизації та оцінці в бухгалтерії підприємства. Тож зупинимося на вдосконаленні первинних документів з обліку виробництва продукції виробничої діяльності.

Трапляються випадки, коли продукція, що виробляється не відповідає належним вимогам щодо її якості. Тому для контролю за якістю продукції доцільно ввести Картку поетапного контролю якості продукції. Ця картка заповнюється в одному примірнику. Матеріально-відповідальна особа передає її разом з партією продукції. Таким чином по черзі заповнюючи її, матеріально-відповідальні особи несуть повну матеріальну відповідальність за кількість та якість одержаної продукції. Тож при правильній організації первинного обліку наступним етапом вдосконалення обліку на підприємстві є його автоматизація. На сьогоднішній день наймасовішою бухгалтерською програмою в нашій країні є “1С:Підприємство”, а саме компонент “Бухгалтерський облік” системи “1С:Бухгалтерія”.

1С:Бухгалтерія – це перш за все універсальна бухгалтерська програма масового призначення для організації синтетичного і аналітичного обліку, підготовки звітності і первинних документів. Вона повністю може бути налаштована на будь-які форми звітів. Система може вести синтетичний облік по багаторівневому плану рахунків, по декільком планам рахунків, валютний облік, багатомірний аналітичний облік, кількісний облік, облік по декільком підприємствам. Про доцільність введення бухгалтерської програми 1С:Бухгалтерія свідчить також наступне: облік затрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції зазначеним способом дозволяє виконувати його своєчасно і з малою трудомісткістю, проводити глибокий аналіз з метою пошуку резервів зниження фактичної собівартості продукції, яку випускає підприємство Отже, застосування комплексної програмної системи дозволить радикально поліпшити ситуацію з організації обліку в цілому.

Можна зробити висновок, що важливими заходами по удосконаленню обліку на підприємстві є правильна організація первинного обліку, автоматизація та впровадження інформаційних технологій. В умовах автоматизованої обробки даних для вдосконалення управління підприємством необхідно використовувати сучасні технічні засоби побудови інформаційних систем. Введення в практику автоматизованих систем обліку, контролю, аудиту і обробки даних дозволяє комплексно вирішувати задачі не тільки по обліку, але і по контролю, аналізу та аудиту виробничої діяльності. За допомогою таких систем можна здійснювати оцінку фактичного стану господарства, а також прогнозувати управлінські рішення з обліку і аудиту витрат та виходу продукції виробничої діяльності.

Управління фінансово – господарською діяльністю підприємства може бути ефективним тільки тоді, коли облік на ньому відображає ступінь виконання планових завдань. На ринку програмних систем України відсутні прості та доступні за ціною комп’ютерні програми вітчизняних виробників, які допомагали б у вирішенні проблемних питань обліку в сільськогосподарських підприємствах.

Ефективним інструментом управління науково-технічним розвитком галузей економіки є інноваційні підходи, які повинні бути спрямовані на забезпечення реалізації пріоритетних напрямків соціально - економічного розвитку, підвищення технологічного рівня і конкурентоспроможності виробництва, забезпечення виходу нової продукції на внутрішні та зовнішні ринки.

До проблем, пов’язаних з автоматизацією обліку відноситься захист даних у комп’ютерних мережах. Це є однією з найактуальніших проблем у сучасних інформаційно – обчислювальних системах. На сьогоднішній день заслуговує на увагу застосування новітніх інформаційних технологій в сільськогосподарському виробництві, на основі яких відбуваються зміни в технологіях землеробства, тваринництва, організації і управлінні виробництвом. У більшості підприємств впроваджують і застосовують інформаційні технології, які дозволяють не тільки управляти ресурсами, реалізовувати інноваційні технології, а й автоматизовувати збір і облік інформації про фінансово-аналітичну діяльність сільськогосподарських підприємств.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Пуріга І.П., аспірант
Науковий керівник: проф. М.О.Соколов

Тваринництво є основною галуззю сільського господарства. Його функціональне призначення полягає в забезпеченні населення молоком, різними видами м'яса, вовною, яйцями тощо.

У м'ясопродуктовому підкомплексі та птахівництві в усіх категоріях господарств області з початку року збільшилося поголів'я великої рогатої худоби на 4,5 тис. голів і станом на 01.11.2014 становить 167,9 тис. голів, овець та кіз - на 5 тис. голів (44,7 тис. голів), птиці - на 767,5 тис. голів (5 719,2 тис. голів).

За 10 місяців цього року вироблено (реалізовано) 51,4 тис. тонн м'яса (+ 2,9 тис. тонн до відповідного періоду 2013 року), яєць -386,6 млн. штук (+19 млн.штук). У 2014 році у ТДВ «Маяк» Тростянецького району проведено реконструкцію свинарника-маточника на 250 голів свиноматок із залученням коштів на суму 200 тис. гривень та тваринницького приміщення для утримання молодняку ВРХ на 150 голів на суму 200 тис. гривень.

У СФГ «Урожай» (Роменський район) проведена реконструкція літнього табору для утримання великої рогатої худоби та телятника; у ДП ДГ «Правдинське» В-Писарівського району проведено реконструкцію приміщення для утримання свиней на 500 голів; У ТОВ «АХ» Лебединського району розпочато реконструкцію тваринницького приміщення для відгодівлі свиней на 1500 голів, у ПАФ «Подоляка» В-Писарівського району – реконструкцію свинокомплексу на 3 000 голів.

ТДВ «Маяк» Тростянецького району проведена реконструкція тваринницького приміщення для утримання телят, свинарника-маточника, відгодівельника для свиней, для чого залучено 1,3 млн. гривень.

У ТОВ «СІБ-АЛЬФА» Роменського району продовжується реконструкція двох пташників на 80 тис. голів курей, ТОВ «Сумський бекон» Сумського району реконструйовано приміщення для утримання 7 тис. голів індиків, для чого використано 1 млн. гривень.

На Іванівській ДСС Інституту біоенергетичних культур і цукрових буряків НААН, що має статус племінного репродуктора, займаються розведенням худоби м'ясного напрямку Світло-Аквітанської породи.

У молокопродуктовому підкомплексі для збільшення обсягів виробництва молочної продукції, підвищення рівня якості тваринницької продукції в Сумській області Програмою розвитку агропромислового комплексу та сільських територій Сумської області на період до 2015 року визначені заходи щодо будівництва доїльних залів, молочних комплексів.

За 10 місяців 2014 року вироблено молока - 364,6 тис. тонн. У сільськогосподарських підприємствах області надій на корову склав 3 995 кг (+ 196 кг до відповідного періоду 2013 року).

З метою нарощування поголів'я сільськогосподарських тварин і птиці на підприємствах Сумської області, збільшення обсягів виробництва молока, м'яса та яєць необхідно:

1. Постійно проводити контроль збереження поголів'я худоби та птиці з боку органів обласної адміністрації та органів місцевого самоврядування.

2. Здійснювати комплекс організаційних заходів щодо проведення робіт із заготівлі кормів для сільськогосподарських тварин відповідно до зоотехнічними нормами та сприяти забезпеченню кормами поголів'я худоби та птиці особистих підсобних господарств населення.

2. Племінним підприємствам Сумської області необхідно посилити контроль за якістю надання сервісних послуг з питань селекції та відтворення сільськогосподарських тварин господарствам усіх форм власності з використанням стандартів провідних європейських країн.

3. Проводити та контролювати роботу з ідентифікації тварин в господарствах усіх форм власності та особистих господарствах населення.

4. Обласному управлінню ветеринарної медицини постійно вдосконалювати ветеринарне обслуговування на селі, забезпечити своєчасне проведення планових протиепізоотичних заходів та ветеринарно-санітарних робіт на тваринницьких фермах та в особистих господарствах населення.

5. Створити кооперативи з метою покращення роботи з реалізації виробленої продукції, надання членам інформаційних послуг щодо закупівлі племінного молодняку худоби та птиці, забезпечення інформацією щодо державних програм, семінарів та іншої інформаційної підтримки .

Таким чином, для стабільного розвитку та стабілізації стану галузі тваринництва необхідна еомплексна державна програма, зорієнтована на підтримку співробітництва виробників сировини і переробників та незважаючи на створення певних позитивних передумов, подальший потужний розвиток галузі можливий лише шляхом поєднання зусиль і злагодженої взаємодії держави, виробників і переробників.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ ТА ШВИДКОЗНОШУВАНИХ ПРЕДМЕТІВ

Сальник М.С., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец."Облік і аудит"
Науковий керівник: д.е.н., доц. О.П.Славкова

В нинішніх умовах фізкультурно-спортивні комплекси і товариства (ФСТ) залишаються чи не єдиними для підтримання здоров'я та працездатності людини, тому необхідно створити умови для підвищення якості надання таких послуг і відповідно бухгалтерського обліку. Успішне рішення задачі повного задоволення потреб населення у наданні послуг ФСТ з найменшими затратами, можливе лише при високому рівні експлуатаційної роботи спортивних приладів, знарядь та повноти їх обліку. Для здійснення надання даних послуг та забезпечення нормальної праці підприємства, ФСТ повинні розпоряджуватися необхідними основними та обіговими засобами, раціонально їх використовувати своєчасно їх поновлювати та змінювати. Своєчасна і якісна підготовка спортивних знарядь, культурне обслуговування клієнтів, надання додаткових послуг - є основною задачею ФСТ. В умовах економічної реформи підвищується роль обліку і контролю за раціональним використанням всіх ресурсів, у тому числі МШП.

Термін «МШП» означає активи підприємства, котрі утримуються для споживання при виробництві продукції, виконанні робіт та наданні послуг, а також при управлінні підприємством. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про МШП і розкриття її у фінансовій звітності визначають положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Запаси» і МСБО 2. Малоцінними активами користується кожне підприємство, відповідно правилами їх обліку цікавляться усі бухгалтери. Але якщо малоцінним необоротним матеріальним активам приділяється багато уваги, то малоцінним та швидкозношуваним предметам (МШП), на жаль, менше. Загалом до складу МШП відносять предмети термін використання яких не перевищує один рік або один операційний цикл, якщо він триває більше одного року.

Для раціонального використання МШП підприємству варто визначити період часу, протягом якого буде використовуватися актив. Встановлюючи строк корисного використання (експлуатації), потрібно враховувати: - спосіб використання предметів з урахуванням їх потужності або продуктивності; - очікуваний фізичний знос; - правові або інші обмеження щодо строків використання предметів та інші суттєві чинники.

Крім того у наказі про облікову політику необхідно зафіксувати, що у разі потреби строк корисного використання активу (МШП) встановлює комісія, призначена керівником. Досить часто ми зустрічаємося з ситуаціями, коли наданий працівнику МШП у користування псується з вини цього ж працівника. Зрозуміло, що працівник має відшкодувати завданий збиток підприємству, особливістю є лише те, що розмір фактичної шкоди обмежуватиметься середньомісячним заробітком винної особи. Але кожного роботодавця більше цікавлять податкові наслідки подібної ситуації, а саме чи коригувати валові витрати за фактом псування. Таким чином варто сторнувати валові витрати. Проте відкритим залишається питання на яку саме суму це робити, адже певну частину своєї вартості втрачений МШП вже зносив, тому сторнувати первісну вартість є недоцільним, а порядку розрахунку залишкової вартості МШП не існує. Тому, як бачимо, колізії в нинішній податковій системі існують. На мою думку вразі псування МШП з вини працівника доцільним було б залишити все, як є, фіксуючи лише факт втрати запасу. Так як актив купувався задля використання у господарській діяльності і передача у виробництво здійснювалась за усіма правилами, крім того, знос на МШП не нараховують.

Тому це особиста справа роботодавця чи зменшувати валові витрати по факту втрати МШП чи ні, однак аби уникнути непорозумінь при обліку МШП варто пам'ятати привила їх обліку на підприємстві:

- МШП передаються працівникам лише в користування і за правом власності належать роботодавцю.

- по завершенні строку їх використання працівник має повернути надані йому цінності. Їх також обов'язково повертають при зміні виду робіт чи звільненні.

- повернені МШП списує комісія, якщо вони більше не придатні для використання. Або ж їх знову передають у виробництво до сплину строку корисного використання.

- за фактом передачі МШП у виробництво їх вартість одразу відносять на відповідну статтю витрат і надалі ведуть лише аналітичний облік.

- збиток, завданий роботодавцю втратою чи псуванням матеріальних цінностей (в т. ч. МШП) з вини працівника, останній має відшкодувати за нормами трудового законодавства. Ініціатором такого відшкодування є роботодавець.

Таким чином, МШП займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємства у сфері його діяльності. Отже метою бухгалтерського обліку операцій з МШП являється встановлення достовірності первинних даних в зведених документах та облікових регістрах, правильність ведення обліку МШП відповідно до прийнятої облікової політики, достовірність відображення МШП у звіті. Їх правильний облік та раціональне використання дозволить не лише зменшити витрати, а й примножити прибутки.

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СФЕРІ ОБЛІКУ І АУДИТУ

Ткаль Я.С., к.е.н., доцент

Організація управління та обліку на підприємстві сьогодні майже неможлива без застосування інформаційних технологій. Адже в умовах автоматизованої обробки даних бухгалтерського обліку облікова інформація використовується значно ширше, ніж при ручній обробці даних. З кожним роком на вітчизняному ринку зростає кількість програмних комплексів різної спрямованості та компаній, які розробляють та впроваджують їх у практику підприємств.

Тому постає питання про застосування автоматизованих інтегрованих систем обліку та розподілених систем обробки даних, що дозволить комплексно вирішувати задачі не лише з обліку, але й з контролю, аудиту та аналізу.

Дослідження питань комп'ютерних систем бухгалтерського обліку, ефективність їх впровадження на підприємстві знайшли своє відображення у працях науковців: Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненков, Т.В. Давидюк, В.М. Антонова, В.Ф. Ситник, В.Д. Шквір, Г.К. Яловий та ін.

При введенні автоматизованого обліку бухгалтерська служба швидко може обробляти потрібну інформацію та одержувати проміжні результати діяльності, необхідні для потреб управління. Тому на сучасному етапі ведення бухгалтерського обліку у вітчизняних підприємствах все частіше використовуються комп'ютерні програми, адже це не лише зручно, а й ефективно. Але водночас програма, яка є «помічником» бухгалтера, на сьогодні стала об'єктом дискусій про відображення такого активу в обліку. Тому ця проблема є досить актуальною, а також потребує вивчення та аналізу.

Відсутність матеріальної форми стала мотивацією для практиків вважати комп'ютерну програму у бухгалтерському обліку нематеріальним активом. Але у податковому обліку цей об'єкт обліковують у складі основних фондів.

Відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» у випадку, якщо комп'ютерне програмне забезпечення для верстата, який управляється комп'ютером і не може функціонувати без цього конкретного комп'ютерного забезпечення, є невіддільною частиною пов'язаного з ним апаратного забезпечення, його розглядають як основний засіб. Якщо програмне забезпечення не є невіддільною частиною пов'язаного з ним апаратного забезпечення, то його розглядають як нематеріальний актив.

У Республіці Казахстан до Методичних рекомендацій щодо застосування міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи», рекомендованих для застосування Експертною Радою Міністерства фінансів Республіки Казахстан з питань бухгалтерського обліку та аудиту згідно з Протоколом від 23.03.2005 року № 2, об'єктом обліку нематеріальних активів визнаються «майнові права як на комп'ютерну програму, так і на її примірник». В Україні ж об'єктом бухгалтерського обліку нематеріальних активів відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 року №242 є «права (авторське право, право на торгову марку, право на винахід тощо) і права користування природними ресурсами та майном». Тобто це як виключні, так і невиключні права.

Можна стверджувати, що використовуючи комп'ютерну програму та одночасно отримуючи вигоди від володіння правом на неї, суб'єкт підприємницької діяльності використовує нематеріальний актив, об'єктом обліку якого є право. Тому для власника примірника комп'ютерної програми інтерес становить сама програма, як засіб для обробки та аналізу облікової інформації, а не майнове право. Результатами дискусій є висновки: примірник комп'ютерної програми не може бути визнаний нематеріальним активом, адже він не є правом, тобто об'єктом обліку відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи».

Постає питання, у складі яких активів відображати даний об'єкт. До складу об'єктів основних засобів віднести не виходить, так як основні засоби є матеріальними ресурсами підприємства. До складу запасів також, адже комп'ютерна програма не є споживаним фізичним активом, а тому не призначена для продажу. Строк використання програми також може бути значно довшим за 12 місяців.

Таким чином, питання залишається досить актуальним і потребує подальшого дослідження. Адже примірник комп'ютерної програми можна розглянути і як матеріальний актив, якщо про неї йдеться не як про ідею, що набула форми.

Введення автоматизованого обліку дозволить підвищити продуктивність праці бухгалтерів, більш досконало і швидко обробляти необхідні масиви інформації і приймати рішення, які стосуються діяльності господарства. Але необґрунтоване впровадження комп'ютерних систем бухгалтерського обліку може виявитися не лише малоефективним, а й збитковим. Причиною цього може бути неправильно підібраний склад програмного забезпечення та невірно сформована структура облікового апарату.

Тому підприємству необхідно визначати структуру комп'ютерних систем бухгалтерського обліку та послідовність впровадження її в практику роботи облікової служби.

ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ З ЄС

Третяк О.О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Чуб Ю.В.

На сучасному рівні економічної інтеграції країн одним із засобів міжнародного спілкування вважають бухгалтерський облік. Сьогодні більшість великих корпорацій є спільними підприємствами – це стає звичайним явищем. Для сучасного бізнесу інвестиційний потік стирає всі кордони, хоча є певні труднощі щодо особливості та адекватності відображення інформації в певних країнах. Тому сьогодні виникає необхідність, щоб фінансова звітність суб'єкта господарювання була зрозумілою іншим учасниками ринку з різних країн.

Сьогодні більше ніж коли-небудь суб'єктам ринку потрібна повна та зрозуміла інформація про підприємства, це особливо актуально для сучасної України, яка рішуче крокує до інтеграції і активної співпраці у всіх сферах з ЄС. Так, інвестори потребують правдивої та порівняльної інформації (як фінансової, так і нефінансової) про діяльність підприємств у різних країнах, на основі якої зможуть приймати рішення про здійснення інвестицій.

Як зауважують вітчизняні вчені, аналіз середовища, до якого надходять дані бухгалтерського обліку, вивчення реакції користувачів на отриману інформацію дають змогу поліпшити змістовність інформаційних ресурсів, вмонтувати в систему бухгалтерського обліку додаткові елементи. У підсумку таке вдосконалення змінює систему та підвищує її цінність для користувачів. При цьому для підвищення рівня змістовності інформації необхідно вдосконалити методичне забезпечення облікового процесу, що дасть змогу розширити межі інформаційного простору для споживачів.

Доречним є питання відносно використання індивідуальної облікової політики кожним окремим підприємством, а відтак існування великої кількості підходів щодо формування конкретних показників звітності навіть у межах одного виду економічної діяльності. Наявність альтернативних підходів щодо облікової політики ставить під сумнів доцільність подальшого узагальнення звітності статистичними органами та її застосування для відстеження будь-яких тенденцій на макрорівні.

Про необхідність реформування бухгалтерського обліку в Україні говорилося ще з самого початку набуття країною незалежності, а постанова КМУ України від 20.10. 98 р. №1706 "Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів" була першим практичним кроком щодо втілення цієї ідеї в життя. Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів стала складовою заходів, орієнтованих на ведення економічних відносин ринкового спрямування. Але на цьому етапі розвитку України йдеться не просто про реформування бухгалтерського обліку а про уніфікацію міжнародних стандартів обліку, (IAS) з вітчизняними стандартами в результаті економічної інтеграції України з ЄС.

Національні стандарти поступово зближуються з міжнародними, однак не є тотожними їм. Відсутність аналогів деяких стандартів, розосередженість певних питань у декількох нормативних актах та розбіжності всередині окремих стандартів – наслідок впливу національних традицій та особливостей регулювання вітчизняної облікової системи. Можна стверджувати, що найістотніша відмінність МСФЗ від ПСБО – увага до деталей. Крім форм фінансової звітності, практично ідентичних вітчизняним, МСФЗ передбачає велику кількість приміток, що детально розкривають суть операцій. Наприклад, в ПСБО відсутній звіт, що розкриває інформацію в розрізі сегментів бізнесу, немає вимог про розкриття інформації про суми невикористаних кредитних коштів, про виділення сум, що відносяться до часток участі в спільній діяльності, МСФЗ містять докладніші вимоги до розкриття інформації про облікову політику тощо. У зв'язку з цим необхідно й надалі досліджувати сферу уніфікації стандартів обліку, щоби на основі досліджень удосконалювати і пришвидшувати процеси уніфікації, що, своєю чергою, пришвидшить процеси інтеграції України в ЄС.

Отже, переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами дійсно є і вони незаперечні для більшості користувачів фінансової звітності. МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. Принципи, закладені в порядок формування звітності згідно з МСФЗ, роблять її адекватнішою і здатною відобразити істинний майновий стан організації. У зв'язку з цим цінність МСФЗ важлива не тільки для іноземних, але й для національних інвесторів. Це ще раз підтверджує необхідність і корисність процесу впровадження МСФЗ для всіх секторів економіки України та уніфікації стандартів обліку.

НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ТОВАРОВИРОБНИКА

Черняков О.І., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., ст.викл. Ткаченко В.В.

Державна підтримка сільськогосподарського виробництва в Україні має бути спрямована на забезпечення отримання прибутковості виробництва на рівні, що забезпечує розширене відтворення, створення сприятливих соціальних умов життя сільських жителів та покращення добробуту їхніх сімей, формування передумов для збереження та комплексного розвитку сільських територій, задоволення потреб населення України в якісних і доступних продуктах харчування, розширення експортного потенціалу країни.

Досвід розробки державних цільових програм в Україні набутий ще з пострадянських часів, але практика доводить, що правовий механізм державної підтримки сільського господарства не ефективний та не досконалий.

Визначаючи розвиток аграрного сектору та зміцнення присутності України на світовому ринку аграрної продукції як одну зі сходинок забезпечення стійкості та динамічності економічного розвитку країни, слід враховувати особливості конкурентної ситуації на цьому ринку. Зокрема, вона характеризується наявністю активної державної підтримки сільськогосподарського виробництва провідними країнами світу. Основними напрямами (цілями) такої підтримки є наступні:

- підтримка товарного виробництва та підвищення конкурентоспроможності сільського господарства;
- підтримка дрібних товаровиробників, починаючих підприємців, сімейних ферм та кооперативних об'єднань;
- охорона земель та раціональне використання сільськогосподарських угідь;
- встановлення цін підтримки на окремі види сільськогосподарської продукції;
- розвиток ринкової інфраструктури;
- підтримка місцевих ініціатив розвитку сільських територій та якості життя на селі;
- розвиток аграрної науки та впровадження у виробництво новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції, догляду за тваринами, систем обробітку ґрунту та ін.;
- розвиток сільськогосподарського машинобудування.

В Україні рівень відповідної державної фінансової підтримки зростає, але залишається ще недостатнім, що ускладнює конкуренцію вітчизняних товаровиробників з зарубіжними за український споживчий попит. Передусім державної підтримки потребує продукція, пропозиція якої на ринку не задовольняє нормативний рівень споживання або виробництво якої є невигідним (маловигідним) для виробників. Тому потрібно розробити вітчизняні стандарти, які б відповідали світовим, вдосконалити систему сертифікації продукції, створити відповідальний орган за інформаційне та аналітичне забезпечення учасників ринку. Необхідно проводити прямі виплати аграріям, а не через певний ланцюг органів влади, що значно знизить вартість розподілу державних коштів, забезпечить прозорість відносин, підвищить ефективність використання ресурсів та зайнятості сільського населення; частку коштів спрямовувати на розвиток ринкової інфраструктури щодо продукції АПК; надавати інформаційну допомогу у здобутті теоретичної й практичної підготовки сільського населення, як спеціалістів та працівників аграрного сектору економіки.

Україні слід скористатися позитивним досвідом країн світу (США, Японія, Канада) щодо здійснення державної підтримки сільськогосподарського виробництва і вжити наступних заходів, які б сприяли забезпеченню населення країни якісними і доступними продуктами харчування, створенню нових робочих місць на селі, збільшенню надходжень від експорту продукції, забезпеченню сільськогосподарського виробництва висококваліфікованими працівниками. З цією метою необхідно:

- регулювати доходи сільськогосподарських товаровиробників (запровадження сприятливої податкової, кредитної і страхової політики; підтримка через державні дотації і субвенції; запровадження системи здешевлення потрібних сільському господарству матеріально-технічних ресурсів; удосконалення фінансово-кредитного механізму, який обслуговує аграрне виробництво);
- захищати інтереси вітчизняних товаровиробників (стимулювання експорту конкурентоспроможної продукції);
- активно сприяти охороні та підвищенню родючості ґрунтів, захисту довкілля; розвитку селекції, племінної справи і насінництва з боку держави;
- розвивати соціальну сферу села, поліпшувати умови життя на селі;
- регулювати процеси приватизації землі і майна в агропромисловому комплексі, а також післяприватизаційних процесів.

Таким чином, в складних економічних умовах, без підтримки держави, аграрний сектор існувати практично не може, тому що дана галузь має сезонний характер, вимагає виконання поставлених завдань у найкоротші строки (галузь рослинництва), значною мірою залежна від природньо-кліматичних умов та вимагає великих затрат людської праці.

ПРИБУТОК ЯК КІНЦЕВИЙ ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ФАКТОР ПОДАЛЬШОГО ЙОГО РОЗВИТКУ

Шапаренко О.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Я.С. Ткаль

Функціонування економічної, фінансової, політичної діяльності неможливе 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. Здійснюючи ту чи іншу діяльність, вони отримують певні суми доходів, які можуть бути використані враховуючи вид суб'єктів, вид діяльності та умови її ведення.

Подальше функціонування суб'єкта господарювання залежить від результату його діяльності, який формується у процесі здійснення своїх функцій відповідно до поставлених завдань. Протягом звітного періоду накопичуються суми визнаних доходів, отриманих суб'єктом і відповідно витрат, понесених для отримання таких доходів. Різницею цих економічних категорій і є фінансовий результат підприємства. Звичайно, діяльність кожного підприємства побудована таким чином, щоб після здійснення операційної діяльності, яка є основною, отримати якомога більший прибуток. Тому вченими розглядаються шляхи та заходи по його збільшенню. Крім того, кожен суб'єкт господарської діяльності розробляє стратегію досягнення такої мети відповідно до своїх особливостей.

Методику формування фінансових результатів на підприємствах України визначає НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». У її основу покладено визначення результату від звичайної діяльності, тобто поступове формування чистого прибутку відбувається сумуванням результатів операційної, інвестиційної, фінансової діяльності.

Нині прибуток розглядають не тільки як результативний та оціночний показник діяльності підприємств. Він став метою діяльності, головною умовою його ділової активності та подальшого розвитку, ефективного здійснення функцій на споживчому ринку відповідно до попиту на продукцію (роботи, послуги), які виготовляє (виконує, надає) підприємство. Прибуток набуває нових суттєвих рис, зокрема його розглядають як дохід на вкладений капітал в той чи інший вид бізнесу. Враховуючи складність визначення сутності прибутку, доцільно було б розглянути основні його характеристики:

1) прибуток являє собою форму доходу підприємства, яке здійснює певний вид діяльності;

2) категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу, оскільки прибуток є формою доходу підприємства, яке здійснює капіталовкладення для досягнення комерційного успіху;

3) прибуток характеризує не весь дохід, отриманий у процесі підприємницької діяльності, а тільки ту частину доходу, яка залишається за вирахуванням витрат на здійснення даної діяльності;

4) прибуток є вартісним показником, що виражений у грошовій формі.

Перевагами прибутку користуються не тільки господарі підприємств. Прибуток – це те, що дає можливість підприємствам бути корисним соціальним і економічним механізмом.

Організаційно-методологічні підходи до обліку витрат, доходів і результатів діяльності сконцентровано увагу на дослідженні методологічних засад визнання і обліку доходів згідно з вимогами П(С)БО 15 "Дохід" і витрат згідно з П(С)БО 16 "Витрати".

Фінансовий результат є кількісним та якісним критерієм ефективності (неефективності) менеджменту, технологій, продуктивності праці, рівня виробничих затрат на виробництво. Сукупність цих факторів визначають ефективність виробництва і перетворюють позитивний фінансовий результат (прибуток) на основну рушійну силу ринкового механізму господарювання та основне джерело економічного і соціального розвитку підприємства та держави в цілому. Фінансові результати підприємства можуть бути оцінені з різним ступенем деталізації залежно від цілей аналізу, існуючої інформації, програмного, технічного та кадрового забезпечення.

Одним із напрямів аналізу фінансових результатів є оцінювання якості прибутку за такими критеріями, як достовірність звітності, частота зміни облікової політики та її вплив на формування фінансових результатів, стабільність основних складових прибутку, діловий імідж підприємства тощо. Достовірність даних про фінансові результати є одним із основних критеріїв високої якості прибутку. Якщо суб'єкт господарювання щорічно змінює свою облікову політику, це знижує якість показників прибутку. Для оцінювання якості прибутку використовуються також результати аналізу його динаміки та структури. Якщо протягом тривалого періоду спостерігаються стійкі темпи його зростання, а в складі прибутку від звичайної діяльності переважна частка належить результату основної діяльності, то якість прибутку вважатиметься досить високою. Важливим критерієм якості прибутку є діловий імідж підприємства, що формується на підставі виконання взаємних зобов'язань, партнерських стосунків, особистих контактів, публікацій у пресі тощо.

Таким чином, система бухгалтерського обліку підприємств України повинна не лише забезпечити підготовку фінансової звітності відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, але й передбачити можливість трансформації звітності вітчизняних підприємств у фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності, або, як мінімум, її зіставлення з показниками, отриманими на основі цих стандартів.

МЕТА, ЗАВДАННЯ, ДЖЕРЕЛА АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Бакшеєва Є.В., студ. 4 курсу ЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. О.В. Пасько

Більшість операцій, що здійснюються на підприємстві, пов'язані з рухом грошових коштів, особливо це стосується готівки, яка має здатність швидко обертатись, у зв'язку з чим ступінь ризику розкрадань, зловживань є досить високим. На сьогодні дане питання є найбільш актуальним, оскільки жодна господарська операція не обходиться без участі грошових коштів. Вивчення грошових потоків як об'єкта аудиту почалося порівняно недавно, і проблема має лише постановочний характер. Проблема аудиту грошових коштів знайшла відображення у роботах М.Т. Білухи, Ф.Ф.Бутинця, В. М. Костюченко, В. Н. Пархоменко, В. В.Сопко. Але у роботах науковців освітлені тільки питання складання фінансової звітності про рух коштів, тому є велика область для наукових досліджень.

Метою аудиту операцій з коштами є встановлення достовірності даних відносно наявності та руху грошових коштів, повноти та своєчасності відображення інформації в облікових регістрах, правильності ведення обліку грошових коштів у відповідності до прийнятої облікової політики, достовірності залишків у звітності господарюючого суб'єкта. Мета аудиту відповідно до МСА 200 "Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту" полягає в отриманні достатньої впевненості у тому,що фінансова звітність у цілому не містить суттєвого викривлення внаслідок шахрайства чи помилки, надаючи в такий спосіб аудитору можливість висловити думку, чи складена фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до застосованої концептуальної основи фінансової звітності.

Основним завданням аудиту коштів є перевірка:

- стану збереження наявності коштів у підприємстві та виявлення при цьому нестач або лишків;
- дотримання правил зберігання грошей і цінних паперів, організації ведення касових операцій у народному господарстві України;
- своєчасності і повноти оприбуткування коштів;
- перевірка законності відкриття підприємством рахунків у банку, своєчасності одержання і обробки виписок банку по всіх відкритих рахунках;
- законності і доцільності витрачання коштів;
- оцінка стану синтетичного та аналітичного обліку коштів;
- якості відображення господарських операцій в бухгалтерському обліку, облікових регістрах та звітності;
- використання коштів за цільовим призначенням;
- достовірності, законності та доцільності операцій, які проводяться по розрахунковому та інших рахунках у банках: стану обліку і внутрішнього аудиту коштів, достовірності даних про залишки останніх по відповідних статтях бухгалтерського балансу.

При проведенні аудиту необхідно дотримуватись певної послідовності контрольних процедур. Насамперед проводять інвентаризацію каси і перевірку організації касового господарства. Після цього здійснюють документальну перевірку касових операцій, а потім – банківських. Предметом аудиту операцій з грошовими коштами є господарські процеси та операції, пов'язані з рухом грошових коштів, а також відносини, що виникають при цьому в середині підприємства і за його межами.

Джерелами інформації для аудиту коштів є:

- первинні касові і банківські документи (касові ордери, виписки банку, платіжні доручення, чекові книжки та ін.);
- цінні папери;
- касова книга і звіти касира;
- журнали реєстрації касових ордерів, журнал-ордер № 1 с.-г. та регістри аналітичного обліку або відповідні машинограми;
- аудиторський висновок, акти, довідки та інша документація перевірок коштів за попередній період;
- накази, розпорядження про використання коштів;
- Головна книга;
- фінансова звітність;
- законодавчі та нормативні акти.

Крім того, використовують документи і бухгалтерські реєстри, взаємопов'язані з касовими та банківськими документами (платіжні відомості, авансові звіти, накладні, рахунки-фактури, тощо).

Таким чином, можемо сказати, що аудит грошових коштів на підприємствах України є невід'ємною частиною контролю господарських процесів. Оскільки у даній сфері є найбільший ризик розкрадань та зловживань службовим становищем. Тому, аудит грошових коштів допоможе вчасно виявити порушення та, у разі виявлення порушень чинного законодавства у цій сфері, знайти винних та покласти на них відповідальність.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Холоша Л.М., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковний керівник: доц. А.В. Дегтяренко

На даному етапі розвитку економіки значна кількість підприємств та організацій знаходиться у скрутному становищі, маючи досить серйозну проблему – прострочену дебіторську заборгованість. Ефективне управління цією частиною активів є однією з головних умов підтримки необхідного рівня ліквідності та платоспроможності підприємств, його іміджу як надійного постачальника. Багато в чому залежать від ефективного управління дебіторською заборгованістю і фінансові результати поточної діяльності підприємства.

Дебіторська заборгованість, що є у підприємства, свідчить про його бажання розширити виробництво, наростити його темпи, залучити додаткові фінансові ресурси. Проте вона повинна бути помірною, не займати значну питому вагу в активах і контрольованою з боку керівництва підприємства.

Повна інформація про формування та облік дебіторської заборгованості, а також вимоги щодо її розкриття у фінансовій звітності визначена у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Відповідно до П(С)БО 10 «дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату». Трактувань дебіторської заборгованості у сучасній економічній літературі є чимало, але немає єдності термінології. Саме тому виникає необхідність в дослідженні визначень, які запропоновані вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами.

Зокрема, аналіз літературних джерел дозволив зробити висновок, що присутні три групи авторів, які дають неоднозначне трактування дебіторської заборгованості. Перша група науковців зазначає, що дебіторська заборгованість - це розрахунки з покупцями і замовниками, не оплачені у встановленому порядку. Друга група економістів вважає, що дебіторська заборгованість - це заборгованість інших підприємств та осіб нашому підприємству. Третя група авторів вважають дебіторську заборгованість коштами в розрахунках, тобто коштами даного підприємства, що тимчасово знаходяться у інших підприємств або осіб і належать по закінченню відповідного терміну до повернення даному підприємству.

Згідно з П(С)БО 10 дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову та поточну. Довгострокова – це сума заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу і буде погашена після 12 місяців з дати балансу. Поточна – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального циклу або буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу. Поточною дебіторською заборгованістю вважається також сума дебіторської заборгованості, яка триває більше одного року, але очікується, що вона буде погашена в ході нормального операційного циклу підприємства. При цьому враховуються два критерії: строк погашення та зв’язок з нормальним операційним циклом.

На нашу ж думку, дебіторська заборгованість – це заборгованість підприємству іншими фізичними чи юридичними особами на певну дату, що уособлюється на підприємстві як оборотний актив, яка виникла в процесі господарських стосунків між ними та потребує повернення у визначений термін.

Також є потреба у визначенні мети облікового управління дебіторською заборгованістю. Отже, метою управління дебіторської заборгованістю є досягнення запланованих значень (запланованого інтервалу значень) фінансових показників діяльності підприємства, що можливо отримати в результаті руху всіх складових оборотного капіталу.

Місце дебіторської заборгованості дуже важливе, адже без неї неможливий нормальний розвиток підприємства і економіки в цілому. Для успіху підприємств та організацій, які працюють в умовах ринку потрібно дуже серйозно поставитися до питання управління цією частиною активів з використанням сучасних методик і технологій.

Звичайно, що економічна вигода від дебіторської заборгованості виражається в тому, що підприємство в результаті її погашення розраховує рано чи пізно отримати грошові кошти або їх еквіваленти. Відповідно дебіторську заборгованість можна визнати активом тільки тоді, коли існує ймовірність її погашення боржником. Якщо такої ймовірності немає, суму дебіторської заборгованості слід списати. Якщо заборгованість неможливо достовірно оцінити, тобто визначити її суму, вона не може бути визнана активом і не повинна відображатися в балансі.

Отже, вважаємо що дебіторська заборгованість це складна категорія, оскільки вона з одного боку є важливою і без неї виникли б одразу кілька проблем загальноекономічного характеру, пов’язані з реалізацією продукції підприємствами, з іншого вона є явищем негативним оскільки спричиняє відтягування коштів з обороту підприємства. Тому надзвичайно важливим є повний та всебічний систематичний контроль за її станом для балансування між негативними її наслідками та об’єктивною економічною необхідністю її існування та використання в економічних відносинах між підприємствами.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПОСЛІДОВНІСТЬ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Козир С.В., студ. 4 курсу ЕіМ спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. І.М.Назаренко

Міжнародний досвід розвитку аудиту свідчить про те, що аудиторська перевірка - це норма, без якої неможливий цивілізований бізнес. Основне її призначення - це незалежна перевірка фінансової звітності та іншої інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання з метою формування висновків стосовно їх фінансового стану і достовірності його відображення в бухгалтерському обліку та звітності у відповідності з чинним законодавством і встановленими нормативами.

На організацію проведення аудиту сільськогосподарських підприємств суттєво впливають особливості виробництва сільськогосподарської продукції. Розглянемо особливості проведення аудиторської перевірки готової продукції.

Метою аудиту готової продукції є підтвердження аудиторським висновком інформації щодо повноти і законності, достовірності та об'єктивності здійснених і відображених в бухгалтерському обліку та звітності операцій щодо обліку готової продукції.

Для досягнення основної мети аудиту, а також задоволення потреб користувачів в отримані повної, правдивої та неупередженої інформації щодо обліку готової продукції аудитору необхідно виконати такі завдання:

- встановити, чи здійснюється контроль за використанням виробничих запасів у виробництві;
- перевірити правильність формування зведеної інформації про витрати на виробництво;
- перевірити, чи правильно та своєчасно здійснюється документальне відображення передачі готової продукції з виробництва на склад та зі складу, при реалізації покупцям;
- перевірити правильність оформлення документів при зберіганні готової продукції на складі;
- перевірити документи інвентаризацій готової продукції на складі, що проходили раніше на підприємстві;
- встановити, чи не має на підприємстві протизаконних дій, пов'язаних із рухом та зберіганням готової продукції, суттєвих порушень і помилок у бухгалтерському обліку та звітності;
- встановити відповідність якості продукції, та перевірити відповідні документи;
- перевірити відображення виготовлення і реалізації готової продукції у податковому обліку;
- перевірити, чи своєчасно та правильно проводиться складання звітностей в частині відображення операцій з готової продукції.

Аудит готової продукції та її реалізації можна поділити на такі етапи: аудит фактичної наявності готової продукції; аудит витрат понесених на виготовлення; аудит якості продукції; аудит дебіторської заборгованості за відвантажену продукцію; аудит відображення інформації щодо виготовлення та реалізації продукції у податковому обліку; перевірка складання фінансової звітності.

Взаємодія організації-клієнта з аудиторською фірмою повинна починатися з направлення на її адресу листа-пропозиції, у якому викладаються мета аудиторської перевірки і перелік бажаних аудиторських послуг. До укладання договору необхідно мати максимально повну інформацію про клієнта і його економічну діяльність. Цьому сприяє одержання відповідей на питання, перераховані в інформаційній анкеті. Після ухвалення рішення про укладання договору аудиторська фірма направляє на адресу клієнта лист - зобов'язання аудиторської організації про згоду на проведення аудита.

До основних джерел отримання інформації та формування аудиторських доказів при проведенні аудиту готової продукції відносять: наказ про облікову політику, первинні документи з обліку готової продукції, облікові регістри з обліку готової продукції, дані про проведення інвентаризації, документи з результатами та інформацією про проведення попередньої аудиторської перевірки, фінансова звітність та інші документи.

До основних методів фактичної перевірки, які можуть використовують аудитори, виходячи з права самостійно визначати форми і методи перевірки, керуючись вимогами нормативних актів і умов договору з суб'єктом чи змісту доручення державних органів, відносяться: огляд; обстеження; інвентаризація; контрольний запуск сировини і матеріалів у виробництво; лабораторний аналіз якості матеріалів, товарів, сировини і готової продукції; експертна оцінка; опитування; перевірка обсягів виконаних робіт.

Результати аудиторської перевірки повинні бути обов'язково відображені в робочій документації і узагальнені в аудиторському висновку (звіті незалежного аудитора). Аудитор складає висновок про те, чи відповідає інформація, відображена у фінансовій звітності щодо витрат і собівартості продукції, в усіх суттєвих аспектах нормативним документам, які регламентують порядок обліку, підготовки і подання фінансових звітів. Щоб скласти об’єктивну думку щодо інформації про витрати суб’єкта господарювання, випуск, наявність та рух продукції та її собівартість, аудитору необхідно: одержати обґрунтовану гарантію того, що інформація в бухгалтерській документації та інших джерелах даних із питань перевірки достовірна і достатня; вирішити, чи правильно відтворена в обліку і звітності відповідна інформація.

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖАРОДНИХ СТАНДАРТІВ АУДИТУ В УКРАЇНІ

Іванько Ю.С., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит».
Науковий керівник: к.е.н., доцент Гончар В.П.

Необхідність аудиту в Україні зумовлена значними змінами економічного ладу. Юридично аудиторську справу в нашій країні було розпочато у 1993 р. з прийняттям Закону України "Про аудиторську діяльність". З цього часу активно почав розвиватися ринок аудиторських послуг суб'єктів підприємницької діяльності – спеціалізованих фірм та сертифікованих аудиторів, суб'єктів малого бізнесу. Нормативна база, яка відноситься до аудиторської діяльності, постійно розвивається, про що свідчить прийняття Закону України "Про внесення змін до закону України "Про аудиторську діяльність", численна кількість прийнятих Аудиторською палатою України та Спілкою аудиторів України рішень, положень, програм та методичних рекомендацій, а також перехід у 2003 році до вимог Міжнародних стандартів аудиту.

Щоб розглянути дане питання більш суттєво, дамо визначення Міжнародним стандартам аудиту (МСА) – це документи, що формулюють однакові вимоги, при дотриманні яких забезпечується відповідний рівень якості аудиту й супутніх йому послуг. МСА призначені для застосування під час аудиту фінансової звітності, але їх можна адаптувати й для аудиту іншої інформації й надання супутніх послуг.

Значний внесок у наукове дослідження та практичне вирішення проблем застосування та розвитку стандартів аудиту в Україні зробили українські вчені та практики, зокрема: Бородкін О.С., Бондар В.П., Бутинець Ф.Ф., Валуєв Б.І., Головач В.В., Дорош Н.І., Зубілевич С.Я., Редько О.Ю., Савченко В.Я., Петрик О.О., Усач Б.Ф., Шевчук В.С. Заслуговує на увагу досвід аудиторської діяльності у розвинених країнах Європи та США, викладений у працях Адамса Р., Беніса М., Доджа Р., Лоббека Дж.Л., Робертсона Дж.К. Проте висвітлені у працях згаданих та інших науковців питання впровадження МСА в Україні й далі залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження.

Огляд досвіду впровадження МСА в Україні висвітив проблеми, які можуть привести до порушення деяких МСА.

Так, звісно, що для оцінювання фінансової звітності клієнта аудитору потрібна уся інформація та пояснення до неї, тобто аудитор повинен мати певні аудиторські докази. Разом з цим, аудитор у ході перевірки може нехтувати збором достатньої кількості аудиторських доказів, зокрема, через велику вартість шляхів отримання цих доказів, що може привести до порушення вимог МСА 500 "Аудиторські докази".

Одним з найважливіших напрямів аудиту є перевірка облікових оцінок. Якщо аудитор висловлює думку про обґрунтованість облікових оцінок без достатніх відповідних аудиторських доказів, а також якщо відсутні документально оформлені докази, які підтверджують аудиторську думку про обґрунтованість і правильність відображення у фінансовій звітності облікових оцінок, то мають місце порушення МСА 540 "Аудит облікових оцінок, у тому числі облікових оцінок за справедливою вартістю, та пов'язані з ними розкриття інформації".

В ході перевірки аудитор використовує певні методи (індукції та дедукції), а також групи прийомів (підтвердження наявності ресурсів, порівняння, оцінки фінансової звітності). Якщо аудитор не використовує процедури підтвердження відповідності облікової політики попереднього періоду політиці поточного періоду, не дає в аудиторському висновку посилання на висновок попереднього аудитора, то це є ознаками порушення МСА 710 "Порівняльна інформація — відповідні показники і порівняльна фінансова звітність".

Кожна аудиторська перевірка передбачає надання аудитором клієнту аудиторського висновку певного виду, вимоги до якого викладені у МСА 700 "Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності". Разом з цим, якщо відсутній хоча б один із основних елементів структури аудиторського висновку; аудиторська думка недостатньо обґрунтована обставинами та рівнем суттєвості; відсутня ясність думки аудитора щодо фінансової звітності в цілому, то можна вважати вимоги до МСА 700 "Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності".

Таким чином, основою всіх зазначених порушень МСА є недостатня якість послуг з перевірки підприємств, які надаються аудиторами клієнтам. Для покращення якості аудиторських перевірок необхідна діюча система контролю цієї діяльності.

Зважаючи на те що аудиторська діяльність в Україні знаходиться на початковому етапі свого розвитку, у порівнянні зі світовим досвідом вона має ряд суперечностей та невизначеностей. Саме тому досвід зарубіжних країн має стати її своєрідним орієнтиром. Основні аспекти перспектив розвитку аудиту полягають в орієнтації на МСА, їх детальне вивчення та впровадження в Україні з врахуванням сучасних тенденцій економічного розвитку.

Наостанок хочеться висловити сподівання на позитивні зміни в регулюванні аудиторської діяльності в Україні для полегшення щоденної роботи аудиторів, для покращення розуміння МСА в контексті виконання специфічних, притаманних українському ринку аудиторських послуг.

АКТУАЛЬНІСТЬ ПИТАНЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І АУДИТУ РОЗРАНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ

Трус М.О. студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко О.В.

На сьогодні в Україні існує проблема неплатежів між підприємствами як за внутрішніми, так і за зовнішніми розрахунками, несвоєчасні надходження до бюджету та позабюджетних фондів, за іншими операціями. Подолати такий стан можна за умов впровадження на підприємствах ефективної системи управління фінансами і, зокрема, управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. Існує також проблема, пов'язана із вірогідністю, об'єктивністю та ступенем довіри до даних бухгалтерського обліку. Таким чином, вирішення проблем в значній мірі визначається рівнем організації і досконалістю методології бухгалтерського обліку як системи, що покликана забезпечувати користувачів на всіх рівнях управління змістовною та достовірною інформацією. Актуальність теми дослідження полягає в тому, що в сучасних умовах своєчасне звернення грошових коштів, а також ретельно поставлений облік розрахункових операцій із постачальниками роблять значний вплив на фінансові результати діяльності підприємства.

В спеціальній економічній літературі ведеться постійна дискусія щодо раціональної організації, удосконалення обліку і аудиту розрахунків з постачальниками. Цій темі присвячені праці таких вчених як: Блаката Г.В., Богданов О.В., Бондаренко О.В., Євтух О.Т., Журавель Г.П., Журик Ю.В., Іванілов О.С., Кадацька А.М., Клевець В.Б., Лебедевич С.І., Левченко Л.В., Литвин Р.П., Лишиленко А.В., Михайлов М.Г., Наливайко Н.Я., Телегунь М.І., та інші.

Разом з тим, вивчення наукових праць та практика господарської діяльності свідчать про те, що деякі з теоретичних положень відносно трактування розрахунків, заборгованості та зобов'язань є дискусійними, а ряд важливих аспектів їхньої організації, оцінки та методики обліку потребують удосконалення.

Зобов'язання - заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди (ПСБО 11 «Зобов'язання»).

Структура зобов'язань підприємства відображує значною мірою як поточний фінансовий стан підприємства, так і стан ринку позикового капіталу. Тому при аналізі зобов'язань підприємства та оцінці його фінансового стану потрібно відокремлювати і виділяти позитивні та негативні чинники у формуванні ресурсів, які є наслідком діяльності підприємства та результатом управлінських рішень, а не обумовлені специфікою зовнішнього економічного середовища.

Розрахункові взаємовідносини між постачальниками і покупцями виникають у процесі господарської діяльності підприємств, і цим відносинам, як правило, повинне передувати укладання договорів (контрактів) купівлі-продажу товарно-матеріальних цінностей, договорів підряду на виконання різних робіт, надання послуг тощо.

Основними завданнями обліку розрахунків з постачальниками є:

- формування повної і достовірної інформації про стан розрахунків з постачальниками за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи та надані послуги, необхідної внутрішнім користувачам бухгалтерської звітності - керівникам, засновникам, учасникам і власникам майна організації, а також зовнішнім - інвесторам, кредиторам і іншим користувачам бухгалтерської звітності;
- забезпечення інформацією, необхідної внутрішнім і зовнішнім користувачам бухгалтерської звітності для контролю за дотриманням законодавства України при здійсненні організацією господарських операцій і їх доцільністю, наявністю і рухом майна і зобов'язань;
- контроль за станом дебіторської і кредиторської заборгованості;
- контроль за дотриманням форм розрахунків, встановлених в договорах з постачальниками.

Ведення обліку розрахунків з постачальниками є важливою складовою для забезпечення ефективної співпраці з іншими підприємствами, та надання повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства для прийняття рішень.

Ринкові відносини висунули об'єктивну необхідність значного підвищення уваги до питань організації незалежної перевірки фінансово-господарської діяльності підприємства - аудиту. Адже підприємство тепер виступає в ролі власника засобів виробництва і продуктів праці, його подальший розвиток значною мірою залежить від збереження цих коштів та ефективності їх використання. Таким чином, аудит має здійснюватися в першу чергу в інтересах самого підприємства. Раціональна організація контролю за станом розрахунків сприяє зміцненню договірної і розрахункової дисципліни, виконанню зобов'язань по поставках продукції в заданому асортименті і якості, підвищення відповідальності за дотриманням платіжної дисципліни, скороченню дебіторської та кредиторської заборгованості, прискоренню оборотності оборотних коштів і, отже, поліпшенню фінансового стану підприємства.

АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

Гаврилюк І.М., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко О.В.

За останнє десятиліття сталися кардинальні зміни у багатьох сферах економічної діяльності, зокрема у системі оплати праці. Аудит розрахунків з оплати праці відіграє важливу роль у системі як зовнішнього, так і внутрішнього контролю. Перш за все тому, що облік праці та її оплати є трудомістким процесом, пов'язаний з обробкою великої кількості первинної інформації, має багато однотипних операцій, здійснення яких потребує багато часу.

Об'єктами аудиту праці та її оплати є трудова дисципліна та дотримання трудового законодавства; політика оплати праці; зобов'язання з оплати праці; розрахунки за виплатами працівникам; нарахування і утримання із заробітної плати.

Облік праці та її оплати – це важлива та складна ділянка обліку, оскільки потребує точних та оперативних даних, у яких відображаються зміни в кількості працівників, затратах робочого часу, категоріях працівників, кодах виробничих витрат і здійснюється контроль використання трудових ресурсів.

В Україні існує необхідність у радикальних змінах в організації й стимулюванні ефективності праці, оптимізації диференціації доходів працюючих та їх оподаткування, що є обов’язковою передумовою сталого соціально-економічного розвитку. Виходячи з цього, цілком закономірною є потреба у своєчасній, об’єктивній і достовірній інформації про розрахунки з оплати праці з погляду кожної із сторін соціально-трудових відносин – держави, роботодавця і найманого працівника.

При здійсненні аудиту розрахунків з оплати праці слід використовувати такі джерела інформації: трудове законодавство, Кодекс законів про працю, законодавчі акти про підприємство і підприємництво, розрахунково-платіжну відомість, платіжну відомість, особистий рахунок, нормативно-довідкову інформацію до обліку праці і заробітної плати, первинні документи, регістри бухгалтерського обліку, акти перевірок, накази, картки, особисті справи робітників, трудові договори і контракти, відомості обліку, нормативні документи для нарахування заробітної плати, відпускних, табелі, наряди, баланс. Вивчаються всі документи, які додаються до журналу, відомості, на основі яких складається бухгалтерське проведення.

Метою аудиту розрахунків з оплати праці є встановлення відповідності застосовуваної на підприємстві методики обліку операцій з оплати праці чинному законодавству України.

Основними завданнями аудиту розрахунків з оплати праці для досягнення вищезазначеної мети є:

- перевірка дотримання підприємством положень законодавства про працю по операціях, пов’язаних з розрахунками з оплати праці;
- оцінка існуючої на підприємстві системи розрахунків з персоналом та її ефективності;
- перевірка обліку та нарахування заробітної плати, інших видів оплат, які відносяться до фонду оплати праці;
- перевірка дотримання встановлених штатним розписом посадових окладів працівників підприємства;
- перевірка правильності нарахування допомоги з тимчасової непрацездатності;
- перевірка правильності утримань із заробітної плати податків та обов’язкових платежів;
- оцінка повноти відображення здійснених операцій у бухгалтерському обліку;
- відповідність даних, відображених у фінансовій звітності, стану розрахунків по операціях з оплати праці;

Під час аудиту використовують різні методи й методичні прийоми: перерахунок, перегляд, оцінка фактичної наявності, зіставлення. Так, для перевірки розрахунків з оплати праці застосовують методи зіставлення даних бухгалтерського обліку з первинними документами (оклади, затверджені в штатному розписі, і фактичні нарахування, табель обліку робочого часу і розрахунок заробітної плати), перерахунки (аудитор перераховує суми, які були утримані, і порівнює з нормами чинного законодавства) тощо.

По завершенні аудиту розрахунків з оплати праці аудитор проводить арифметичну перевірку розрахунково-платіжних відомостей, виконується перевірка правильності відображення нарахованих та утриманих сум оплати праці в кореспонденції з іншими рахунками. Слід перевірити відповідність записів у регістрах синтетичного та аналітичного обліку. І складає два підсумкові документи: звіт про результати аудиторської перевірки та аудиторський висновок, форма яких залежить від обумовленої інформації в договорі на проведення аудиту.

Таким чином, аудит – форма контролю, яка підтверджує законність господарських операцій, пов’язаних з обліком праці та її оплати і правильність відображення в обліку, дотримання чинного законодавства підприємством. Аудит покликаний виявляти порушення стосовно оплати праці або підтверджувати достовірність даних заробітної плати. Систематичне проведення аудиторських перевірок дає можливість правильно оцінити стан і розвиток трудових відносин на підприємстві.

ЕКОЛОГІЧНО ЗОРІЄНТОВАНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СУЧАСНІЙ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ДІЯЛЬНСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Назаренко О.В., к.е.н., доцент

Виокремлення екологічного менеджменту як самостійного виду діяльності в загальній структурі менеджменту було зумовлене нагальною потребою подолання екологічних проблем, та забезпечення екологічної безпеки суспільства, які у сучасному світі стали нагальною потребою. Для України розвиток екологічного менеджменту є вимогою часу.

Екологічний менеджмент - ініціативна і результативна діяльність економічних суб'єктів, спрямований, на досягнення їх власних екологічних цілей, проектів і програм, розроблених на основі принципів екоефективності і екосправедливості. Предметом екологічного менеджменту є, передусім, екологічні (природоохоронні, ресурсозберігаючі тощо) аспекти діяльності підприємства (організації), продукція, що виробляється, та послуги.

Якщо перевага віддається ієрархії (як, наприклад, в адміністративно командній системі радянського суспільства або в армії, або в державних органах), то мова йде про управління і навпаки, якщо в основному, використовуються ринкові інструменти, то можна говорити про менеджмент. Відповідно до прийнятого в міжнародних стандартах визначення, система екологічного менеджменту представляє собою частину загальної системи менеджменту, що включає організаційну структуру, планування діяльності, розподіл відповідальності, практичну роботу, а також процедури, процеси і ресурси для розробки, впровадження, оцінки досягнутих результатів та вдосконалення екологічної політики.

В рамках розробки підходів до створення та зміцненню Єдиного європейського ринку Європейське співтовариство прагне створити жорстку систему екологічного законодавствата та контролює виконання його вимог. Одним з лідерів апапробації нових ринкових інструментів екологічного менеджмента є Великобританія, де в 1990р. був прийнятий новий Екологічний акт, за яким в 1992р. послідував Стандарт в галузі екологічного менеджменту BS 7750, підготовленний і випущений Британським інститутом стандартизації відповідно до запиту Британської конфедерації промисловості. Даний стандарт не наказує і не визначає вимог до природоохоронної діяльності підприємств (компаній, фірм), але містить рекомендації, корисні для створення ефективної системи екологічного менеджменту, для розвитку ініціативного екологічного аудіювання, що повинно позначитися на поліпшенні екологічних характеристик діяльності організації вцілому. На початковому етапі передбачалося, що британські підприємства на добровільній основі будуть приводити характеристики своєї діяльності у відповідність із принципами BS 7750. Пізніше до Великобританії приєдналися інші держави, а сам стандарт, детально розроблений і супроводжуємий об'ємними навчальними посібниками, послужив основою для підготовки міжнародних документів. У березні 1992р. в Європейському співтоваристві були випущені «Вимоги до екоаудитування». Мета цього документа - створити стимули для використання прийомів екологічного аудіювання для оцінки діяльності підприємств (компаній, фірм), причому оцінки, що включає не тільки перевірку виконаннання вимог природоохоронного законодавства, але і завдань власної екологічної політики підприємства (компанії, фірми). Цікаво, що вимоги були підготовлені відповідно до частини п'ятої програми екологічних дій ЄЕС, заснованої на висновках і рекомендаціях доповіді Гру Брундтланд «Наш розвиток» і віддає перевагу привентивним заходам і принципам розподілу відповідальності в охороні навколишнього середовища. У 1993р були остаточно узгоджені і опубліковані вимоги до створення Схеми екологічного менеджменту та аудіювання (EMAS); підприємства (компанії, фірми) отримали можливість бути сертифікованими, відповідно до EMAS з 1995 р.

Багато вимог описаних стандартів дуже близькі. Вважається, що британський стандарт BS 7750 послужив моделлю для розробки європейського рекомендаційного документа EMAS. На сьогоднішній день існують підручники і рекомендації, які детально описують кожен крок розробки та впровадження систем екологічного менеджменту та аудіювання. Однак багато експертів вважають, що майбутнє належить всесвітній системі і стандартам, підготовленим міжнародним інститутом ISO.

Основним предметом ISO 14000 являється система екологічного менеджменту. Типові положеня цих стандартів полягають у тому, що в організації повинні бути впроваджені і дотримані певні процедури, підготовленіі певні документи, призначені відповідальні за певні області екологічно значимої діяльності.

Основний документ серії стандартів ISO 14000 не містить ніяких абсолютних вимог до впливу організації на навколишнє середовище, за винятком того, що вона в специальному документі повинна оголосити про своє прагнення відповідати національним стандартам. Такий характер стандартів обумовлений, з одного боку, тим, що ISO 14000 як серія міжнародних стандартів не повинна вторгатися в сферу дій національних нормативів. З іншого боку, попередником ISO є оргаганізаційні підходи до якості продукції, згідно з якими ключем до досягнення якості є вибудовування відповідної організаційної структури і розподіл відповідальності за якість продукції та послуг.

ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ

Сторожук О.В., студ. 4 курсу, факультету ЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко О.В.

Відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність», аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів.

При цьому закон уточнює, що публічна бухгалтерська звітність складається з балансу. звіту про фінансові результати, іншої звітності в межах відомостей, які не становлять комерційної таємниці й визначені законодавством для надання користувачам та публікації.

Метою дослідження є визначення мети аудиту, завдання та методики проведення аудиту розрахунків із єдиного соціального внеску.

Метою аудиту розрахунків із єдиним соціальним внеском є встановлення правильності, повноти і своєчасності здійснення відрахувань на соціальне страхування за відповідний звітний період та перевірка своєчасності перерахування єдиного соціального внеску.

Під час проведення аудиту розрахунків із єдиним соціальним внеском виникає потреба його планування, розподілу перевірки на кілька етапів та досягнення на кожному з них поставлених цілей. На стадії підготовки аудитору потрібно досконало дослідити нормативно-правову базу, звернути увагу на внесені зміни та доповнення до законодавчих норм, які регулюють бухгалтерський облік та аудит.

Основними завданнями, що ставляться під час проведення аудиту єдиного внеску є підтвердження правильності, своєчасності та повноти нарахування і перерахування податків, правильності ведення обліку за цими розрахунками, правильності заповнення звітності та відповідності даних облікових регістрів даним податкової звітності. Кожне з цих завдань поділяється на більш конкретні. Основним серед конкретних завдань аудитора є підготовка аудиторських доказів за даним об'єктом. На підставі аналізу й узагальнення даних аудиторських доказів аудитор робить висновки про правильність ведення бухгалтерського обліку і достовірність бухгалтерської звітності. Для того щоб отримати узагальнений матеріал, який би характеризував правильність ведення бухгалтерського обліку й достовірність бухгалтерської звітності, аудитор під час проведення аудиторської перевірки відповідно до програми збирає за об'єктом необхідні докази.

Аудит розрахунків з єдиного внеску може бути повністю відокремлений в самостійний етап аудиторської перевірки підприємства. При його проведенні аудитор вирішує два завдання: 1. Підтвердити правильність розрахунків по утриманню на нарахуванню єдиного внеску, що передбачає перевірку правильності. 2. Оптимізувати податкове планування та сплату податків на підприємстві.

Аудит розрахунків за єдиним соціальним внеском може проводитись за такими етапами:

1.Аудит постановки колективно-договірного регулювання заробітної плати;
2. Аудит організації обліку розрахунків з оплати праці та відрахувань на соціальне страхування;
3. Аудит обліку особового складу;
4. Аудит обліку використання робочого часу та виконаної роботи (виробітку);
5. Аудит нарахування заробітної плати та інших виплат;
6. Аудит утримань єдиного внеску із заробітної плати;
7. Аудит нарахування єдиного соціального внеску.

Відповідно до міжнародних стандартів результатом аудиту є аудиторський висновок (звіт незалежного аудитора), що має юридичне значення до всіх юридичних та фізичних осіб, органів державної влади і управління, органів місцевого самоврядування і судових органів.

Метою підготовки аудиторського висновку (звіту незалежного аудитора) є доведення до керівництва господарюючого суб'єкта інформації про недоліки в облікових записах, бухгалтерському обліку системі внутрішнього контролю, що можуть призвести до суттєвих помилок в бухгалтерській звітності, неефективного використання майна або його втрати, а також внесення пропозицій щодо удосконалення бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю з метою запобігання відхиленням, порушенням, розкраданню власності. Під час перевірки операцій із єдиним соціальним внеском у звіті аудитора наводяться всі відхилення від законів, стандартів, положень та інших норм, інформація про економічність, доцільність та законність здійснених операцій тощо.

Аудитор несе відповідальність за інформацію, відображену у аудиторському висновку (звіті незалежного аудитора) а також за її конфіденційність. При проведенні аудиту документальне оформлення перевірки включає в себе два види документації: робочу та підсумкову.

Робочі документи повинні зберігатися в поточному архіві аудитора протягом року, а потім передаватися до постійного архіву аудиторської фірми на тривале зберігання. Згідно з МСА 230 «Аудиторська документація» до робочої документації можуть бути включені всі документи, які на думку аудитора, містять інформацію, що є важливою при складанні аудиторського висновку.

АУДИТ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Бідненко М.М., студ. 5 курсу, факультету ЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко О.В.

Актуальність даної теми обумовлюється суттєвим зростанням ролі безготівкових розрахунків на сучасному етапі становлення і розвитку економіки України, їх впливом на фінансову діяльність держави та господарську діяльність всіх суб'єктів підприємництва, установ, організацій. Суспільні відносини, що виникають з приводу безготівкових розрахунків, є істотним і невід'ємним елементом сучасної економіки.

У ринкових умовах господарювання фінансовий стан кожного суб'єкта господарювання залежить від його взаємовідносин з іншими суб'єктами господарювання, і тому всі вони потребують достовірної інформації про своїх контрагентів, включаючи й інформацію про платоспроможність, про дотримання останніми договірних відносин, платіжної дисципліни тощо.

Коло цих взаємовідносин досить широке, зокрема, у підприємств виникають розрахунки з:

- постачальниками і споживачами сировини, продукції, товарів; з фінансовими та кредитними установами;
- внутрішньовідомчі та внутрішньогосподарські розрахунки;
- розрахунки з пов'язаними особами та інші.

Від якості та своєчасності розрахунків неабиякою мірою залежить успіх у здійсненні усієї виробничої та фінансової діяльності будь-якого підприємства, організації чи установи.

Метою аудиту безготівкових розрахунків є підтвердження аудиторським висновком інформації щодо повноти, достовірності, законності та об'єктивності здійснених і відображених у бухгалтерському обліку й звітності безготівково-розрахункових операцій та дебіторської і кредиторської заборгованості.

Аудит безготівкових розрахунків відноситься до операційного, і тому носить необов'язковий характер, та проводиться на замовлення клієнта. Починається з перевірки виконання порядку відкриття розрахункових, поточних і бюджетних рахунків в установах банку та виписок за весь перевіряємий період, котрі повинні знаходитися в бухгалтерії . При вивченні банківських документів визначається законність та обґрунтованість операцій і правильність віднесення затрат на відповідні рахунки .

При аудиті операцій на рахунках в банку перед аудитором постають наступні завдання:

- встановлення кількості відкритих в установах банків поточних рахунків (у національній та іноземній валюті) та в яких установах ці рахунки відкриті;
- перевірка законності здійснення операцій по цих рахунках та правильності їх документального оформлення;
- встановлення законності і доцільності операцій по надходженню та списанню коштів з банківських рахунків підприємства та правильності їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

Інформаційними джерелами при аудиті безготівкових розрахунків є: корінці чекових книжок, виписки банків з доданими до них документами (платіжні доручення, платіжні вимоги-доручення тощо), облікові реєстри (журнал-ордер №2, відомість №2, і т.п.), Головна книга, баланс та інші.

Безготівкові грошові кошти, так само як і готівкові, часто являються об'єктом розкрадання та зловживання з боку бухгалтера та інших посадових осіб. Тому аудит безготівкових розрахунків теж необхідно розпочинати з детального вивчення внутрішньої системи контролю, що діє на підприємстві. Це зручно зробити за допомогою письмового тесту, який складається з попередньо підготовлених запитань.

В ході аудиту безготівкових розрахунків аудитором формуються робочі документи, які формуються відповідно до розробленої програми та допомагають аудитору систематизувати досліджені дані в ході аудиту. Робочі документи після проведення перевірки у клієнта зберігаються в архіві аудиторської фірми. При перевірці правильності відображення у бухгалтерському обліку банківських операцій аудитор повинен пам'ятати про типові порушення, можливі у процесі ведення банківських операцій. До них відносять: відсутність платіжних документів, що підтверджують факт здійснення операції; наявність документів, не оформлених відповідно до вимог законодавства (ксерокопії документів, відсутність на документах банківських відміток); відсутність додатків до платіжних документів, які були підставою для здійснення господарських операцій.

У сучасній кризовій економіці України на перший план виходить такий спосіб платежу, як попередня оплата (гроші перераховуються одержувачеві до відвантаження товарів) на відміну від оплати фактично відвантажених товарів і надання послуг. Порядок попередньої оплати товарно-матеріальних цінностей та послуг застосовуються як санкції відносно неплатоспроможних покупців (несправних платників). Нормативними актами передбачаються максимальні терміни від дня отримання оплати (як правило, не пізніше трьох робочих днів), коли продавець повинен відвантажити оплачені товари і послуги покупцеві.

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

Гордієнко М.І., к.е.н., доцент кафедри економічного котролю та аудиту

Необхідність вивчення та аналітичного огляду історичного аспекту будь-якого явища дає можливість виявити тенденції його розвитку; попередити дублювання та повторення помилок минулого в майбутньому; вибудувати теоретичне підґрунтя для проведення досліджень та з'ясувати рівень їх розробки; побудувати науковий прогноз, розглядаючи предмет дослідження у динаміці.

Виникнення господарського обліку передувало зародженню і становленню інституту суду в суспільстві. Тому в судах, коли вони з'явилися, почали дуже широко використовувати дані обліку. Видатні оратори Афін та Риму - Демосфен (384 - 322 рр. до н.е.) і Цицерон (196-43 рр. до н.е.) досить часто посилалися у своїх промовах на дані бухгалтерських документів. Облік здійснював фіксацію фактів господарського життя, тобто дії та події, що викликають чи можуть викликати юридичні наслідки. Багато положень, пов'язаних з господарським обліком, знайшли відображення й у нормативних документах Древнього світу. І зараз можна знайти положення в кодексі Юстиніана, які, якщо не прямо, то опосередковано стосуються обліку.

Приблизно в XV ст. у зв'язку із судовими розглядами бухгалтери стали виступати в суді як експерти. При цьому вже проводилася різниця між експертом in testes - незалежним збирачем доказів і експертом boni instruktores judicis - помічником судді в прийнятті рішень. Із середини XIX ст. в найбільш розвинутій економічно у той час країні - Англії - особливо після Кримської війни (1853 - 1856 рр.) спостерігалася низка шахрайств і банкрутств. Відомий німецький юрист Р. Ієрінг (1818-1892 рр.) зауважив з цього приводу, що всі війни, разом узяті, не завдали стільки збитків суспільству, скільки акціонерні товариства. І от у цих умовах в країнах Європи почали виникати інститути, що об'єднували бухгалтерів і аудиторів. Останні ставили за мету проведення експертизи фінансової звітності та висловлення думки про її об'єктивність. Отже, вони брали на себе певну відповідальність за можливе виникнення збитків у клієнтів. З початку XX ст. аудиторські перевірки і судова експертиза аудиторських фірм стають звичайним явищем в економічно розвинутих країнах. Два відомих фахівці - JT.P. Діксі (1864 - 1932 рр.) у Великобританії і Р.Х. Монтгопері (1872 - 1953 рр.) у США - створили теорію аудиту, яка в даний час одержала могутній розвиток. Сучасна судова оухгалтерія стала наслідком великої судової реформи в 1864 р. Російські вчені - А.Х. Гольмстен (1848 - 1920 рр.) і Г.Ф. Шершеневич (1863 - 1912 рр.) - досліджували з юридичної точки зору багато проблем бухгалтерського обліку і його документації. Вважається, що першим, хто розглянув проблематику судово-бухгалтерської експертизи, був Л.Є. Владіміров. Він поділяв експертів на «наукових», які дають мотивований висновок, що впливає, а часто і визначає вирок, і «ненаукових», яким відведена роль «довідкових свідків». Цікаво, що вчений не вважав бухгалтера повноцінним експертом і так описував його роль: «...оскільки суд отримав від бухгалтера необхідні довідки, то він «озброєний знаннями і може самостійно використовувати отримані дані». У 1903 р. Є. Буринський випустив невелику, але досить зшачущу книгу – «Судова експертиза документів», у якій тернув увагу на те, що не можна змішувати в одному загальному понятті «експертиза» всі її види. Він виділяв судово-бухгалтерську експертизу з-поміж інших її видів. Є. Буринський звертав увагу на різні ролі експертів «in irstes» і «boni instruktores judicis». Перший тільки відповідає «на поставлені питання, другий - наводить (і може шукати) докази».

В кінці XIX - на початку XX ст. бухгалтерський облік і бухгалтерська експертиза отримують широке визнання в суспільстві. Відомий юрист А.Ф. Коні (1844 - 1927 рр.) зазначав: «...якщо експертиза зроблена зі знання, якщо самі експерти є справжніми представниками своєї спеціальності, то експертизу треба прийняти і прислухатися до неї з увагою і повагою».

Справжнім творцем теорії й практики судово-бухгалтерської експертизи став видатний російський бухгалтер Сергій Фелігонтович Іванов. Саме з його праці «Бухгалтерська експертиза в судовому процесі» (1913 р.), яка отримала міжнародне визнання, бере початок і судова бухгалтерія, що існує на даний час.

С.Ф. Іванов дав розгорнуте визначення експертизи, під якою розумів: «... дослідження через знавців у судовому процесі таких предметів і явищ, що не можуть бути пояснені за допомогою одних тільки юридичних знань, а вимагають і професійних знань». Далі він уточнює: «судова бухгалтерська експертиза має на меті досліджувати через запрошених судом осіб, які мають досвід у рахівництві, ведення бухгалтерських книг, документів і звітних відомостей, для виявлення необхідних в ході справи питань спеціального характеру, що можуть бути вирішені тільки цими особами». Звідси випливало, що об'єктом бухгалтерської експертизи виступає не сама господарська діяльність, а тільки її відображення в рахівництві.

Історичний розвиток судово-бухгалтерської експертизи засвідчує, що найширше вона застосовувалася у правоохоронній діяльності, пов'язаній з розглядом та розслідуванням справ щодо завдання збитків власникам, розкраданням державного майна, вирішення конфліктних ситуації (порушення договірної, трудової дисципліни тощо). Її застосування пов'язане з необхідністю встановлення істини по господарських операціях, здійснюваних суб'єктами господарювання, що знайшли відображення в бухгалтерському обліку.

ПОНЯТТЯ, ВИДИ ТА ЗНАЧЕННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

Куц К. І., магістрант ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. М. І. Гордієнко

З трансформацією фінансового аналізу в Україні, що відбувається з початку 1990-х років, увага практиків та науковців стала зосереджуватися на новому для вітчизняних фінансистів понятті «грошовий потік». Пояснюється це тим, що в ринкових умовах господарювання потенційний власник повинен дати відповідь на три стратегічних питання: якими повинні бути величина та оптимальний склад активів підприємства, що дають змогу досягнути найбільшого добробуту його власників, акціонерів та трудового колективу; де знайти джерела фінансування та якою повинна бути їх оптимальна структура; як організувати поточне та перспективне управління фінансовою діяльністю, щоб забезпечити платоспроможність та фінансову стійкість підприємства.

В контексті розв'язку останнього питання управління грошовими потоками є одним з ключових моментів під час поточного управління підприємством з позиції оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю.

Питання сутності грошових потоків та методів управління ними з різним ступенем теоретичного та практичного висвітлення розглянуто в багатьох іноземних перекладних виданнях останнього часу: В. Ковальова, Дж. К. Ван Хорна, Є. Брігхема, Е. Нікхбахта, Є. Стоянової, І. Балабанова, Т. Райса та інших. Так, Е. Нікбахт та А. Гроппеллі наводять спрощене визначення грошового потоку як «міри ліквідності компанії», що складається з «чистого доходу і безготівкових витрат, таких, як амортизаційні відрахування». Наведене тлумачення грошового потоку, з одного боку, розкриває його сутність, з іншого – основні його складові. Більш детальне визначення грошового потоку наводить Т. Райс, який поділяє потоки на чисті, традиційні і операційні. Дж. К. Ван Хорн підкреслює, що поняття грошових коштів та грошових потоків можна трактувати по-різному в залежності від завдань аналізу. Як правило, грошові кошти і грошові потоки розглядають як готівку або робочий оборотний капітал, тобто у вузькому або широкому тлумаченні цього поняття.

Дійсно, той же Т. Райс для потреб аналізу кредитоспроможності виділяє наступні види грошових потоків: пріоритетний, дискретний, фінансовий.

З позиції менеджменту підприємства з метою управління ліквідністю грошові потоки поділяють на два види: вхідні і вихідні – надходження і видатки. З вищезазначеного випливає, що управління грошовими потоками передбачає комплексні заходи, тому що готівкові кошти, з одного боку, є складовою оборотних активів, з іншого – їх обсяги, шляхи надходження та вибуття залежать, в першу чергу, від зміни обсягів виробничих запасів, стану дебіторської і кредиторської заборгованості, платежів до бюджету тощо.

Наявність грошових коштів тісно пов'язана з прибутком і рухом оборотного капіталу. Якщо суб'єкт господарювання виробляє і реалізує рентабельну продукцію (товари, послуги, роботи), то це є найважливішою передумовою дотримання необхідного рівня потоку грошових коштів. З певною часткою умовності можна сказати, що приріст (зменшення) грошових коштів за певний період повинен відповідати прибутку (збитку) від діяльності підприємства.

В той же час грошовий потік і розрахунок прибутку не співпадають в часі при використанні методу визначення прибутку від реалізації продукції за моментом її відвантаження. В цьому випадку продукція може вважатись реалізованою в одному часовому періоді, а гроші надходити в іншому. Тому орієнтація при оцінці фінансового стану тільки на дані про прибуток є в деякій мірі умовною і може призвести до підвищення фінансового ризику.

Підприємство може бути прибутковим за даними бухгалтерського обліку і звітності і в той же час відчувати певні ускладнення в оплаті своїх поточних зобов'язань. Однією з причин такої ситуації є специфіка відображення інформації в звітності про фінансові результати, яка полягає у використанні методу нарахувань та відповідності доходів і витрат. Інформація про потоки грошових коштів формується за касовим методом, тобто за фактом їх руху на рахунках в банку і в касі підприємства. Результатом використання різних методів формування інформації є невідповідність реального потоку грошових коштів і прибутку, відображеного у звітності.

Протиріччя між сумою отриманого прибутку і грошовими коштами полягають в наступному:

- прибуток відображає грошові та не грошові доходи, визначені протягом певного періоду, що не співпадає з реальним надходженням грошових коштів;
- прибуток визначається після здійснення продажу, а не після надходження грошових коштів;
- при розрахунку прибутку витрати на виробництво продукції визнаються при її реалізації, а не в момент їх оплати;
- грошовий потік відображає рух грошових коштів, які не враховуються при розрахунку прибутку: амортизацію,капітальні витрати, податки, штрафи, боргові виплати та чисту суму боргу, позикові та авансовані кошти.

Розв'язати названі протиріччя призначений Звіт про рух грошових коштів. Він має вагоме значення як для менеджменту підприємства, так і для кредиторів, інвесторів, контрагентів.

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОЦЕСУ НАВЧАННЯ В АГРАРНОМУ ВНЗ

Агаджанова С.В., к.т.н., доцент
Агаджанов - Гонсалес К.Х., асистент

Актуальність дослідження. Інформатизація та комп'ютеризація освіти дозволяє по-новому поглянути на навчальний процес і його організацію у аграрному ВНЗ. Традиційні форми та методи навчання в умовах інформатизації освіти потребують переосмислення. Ось декілька ключових моментів, на які потрібно звернути увагу:

1. Специфіка аграрного ВНЗ – вивчення об‘єктів різноманітної природи (тварин, рослин, технічних засобів, економічних процесів, технологічних процесів переробки сільско-господарської продукції). Це ускладнює розробку єдиного стандарту до проведення занять.
2. Більшість викладачів мають консервативний погляд щодо нововведень у навчальний процес.
3. Велика кількість викладачів будь-якого предметного профілю не можуть використовувати сучасні комп‘ютерні технології у щоденній роботі зі студентами, тому що не вміють працювати з такими технологіями, а також не володіють методикою застосування інформаційних, телекомунікаційних, комп‘ютерних та мультимедійних продуктів у навчальному процесі.

Постановка проблеми. Проблему, що розглядається, можна сформулювати наступним чином: *на підставі відомих педагогічних підходів до організації навчального процесу розробити алгоритм впровадження технологій електронного навчання в навчальний процес аграрного ВНЗ.*

Основний матеріал. Інформаційні технології навчання (ІТН) можна визначити, як сукупність електронних засобів і способів їх функціонування, які використовуються для реалізації навчальної діяльності. До складу електронних засобів входять апаратні, програмні і інформаційні компоненти, способи застосування яких вказуються в методичному забезпеченні ІТН.

Відповідно до основних напрямів діяльності по визначенню специфікацій і стандартів на навчальні системи, які будуються на основі інформаційних технологій, можна виділити п'ять напрямів моделювання і стандартизації таких систем:

1. архітектура і загальні вимоги до системи;
2. моделі учня, викладача, їх взаємодії;
3. розробка курсу (учбового змісту);
4. дані і метадані (формат учбових матеріалів);
5. системи управління освітньою діяльністю.

Вимоги до архітектури освітньої системи (специфікація LTSA) представлені стандартом ISO IEEE P1484.1/D8 - 2001-04-06.

Ефективність учбового процесу залежить від багатьох компонентів. На сьогодні відсутні обґрунтовані методи обліку впливу всіх складових на результати процесу навчання. Необхідним є створення моделі учбового процесу як технології з можливістю опису всіх підпроцесів, що відбуваються.

Характеристиками такої моделі є:

- можливість формального опису процесів навчання і контролю знань;
- можливість оцінки показників ефективності альтернативних технологій навчання;
- можливість рішення задач оптимізації учбового процесу з урахуванням обмежень(економічних, ергономічних, технічних) і цільових функцій (показники ефективності учбового процесу).

Для вирішення поставленого комплексного завдання необхідне рішення традиційної проблеми відповідності інформаційної технології дидактичним принципам процесу навчання.

Практична значущість роботи. В Сумському національному аграрному університеті створене і успішно функціонує єдине інформаційне середовище забезпечення навчального процесу, основними компонентами якого є автоматизована система управління навчанням, сайт університету, підсистема дистанційного навчання, електронна бібліотека, електронне бюро працевлаштування і т.і.

Висновки. Сучасний підхід щодо проектування та впровадження електронних навчальних курсів орієнтує розробників на створення не окремих фрагментів, а складних багаторівневих комплексів, що забезпечують успішне поєднання дидактичних принципів організації учбового процесу із перевагами новітніх інформаційних технологій впродовж всього процесу навчання: від теорії до рішення нетипових задач і контролю знань.

Вирішення проблеми дозволить створити науково-методичне забезпечення електронного навчання у системі вищої аграрної освіти, системи підвищення кваліфікації науково-педагогічних кадрів аграрної освіти.

ВПЛИВ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ НА МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Боріус А.В., студ. 1 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент організацій та адміністрування»
Науковий керівник: доц. С.В. Агаджанова

З розвитком мережі Інтернет поступово змінюються підходи до управління установою і відповідно маркетинговою діяльністю.

Інтернет-маркетинг - це процес, який направлений на задоволення потреб споживачів із застосуванням інтернет-технологій для управління інструментами маркетингу.

Маркетингова діяльність компанії основана на функціях маркетингу. В літературі по маркетингу виділяють такі основні функції маркетингу:

1. Аналітична (вивчення ринку, споживачів, конкурентів).
2. Управлінська (стратегічне маркетингове планування, організація внутрішніх маркетингових процесів).
3. Організація збуту (організація маркетингових каналів, формування попиту).
4. Організація виробництва (розробка вимог до нових продуктів на основі інформації про ринкову кон'юктуру та управління якістю).
5. Комунікаційна (реклама, ПР, стимулювання збуту).

Аналітична функція маркетингу побудована на проведенні маркетингових досліджень. Мережа Інтернет як засіб та середовище комунікації може бути ефективно використана саме для проведення маркетингових досліджень, як первинних, так і вторинних.

Одним з основних методів проведення маркетингових досліджень в Інтернет є опитування. Опитування в мережі можна проводити шляхом розміщення анкети на сайтах з цільовою аудиторією, розсилки анкети по електронній пошті та заповнення анкети в телеконференціях. Відмінними особливостями проведення опитування в Інтернет є невисока вартість, автоматизація процесу опитування та аналізу його результатів, а також можливість точного фокусування опитування на цільову аудиторію. Обмеженням опитування через Інтернет та електронну пошту є нерепрезентативність вибірки на всю генеральну сукупність в більшості сфер бізнесу.

На сайті можна проводити спостереження поведінки відвідувачів на основі статистичних даних. За допомогою спостереження виконується систематичне вивчення поведінки суб'єкта.

Аналіз статистики відвідувань сайту є досить ефективним інструментом маркетингу. На відміну від опитування, спостереження дозволяє збирати інформацію, не залучаючи відвідувачів до активних дій. Більш повну інформацію загалом про відвідувачів та їх потреби можна дізнатися з даних статистики по ключовим словам.

Ефективність застосування комплексу маркетингу в значній мірі залежить від ринку, особливостей продукції, рівня конкурентної боротьби. З точки зору практичного маркетингу його інструменти повинні застосовуватись індивідуально до кожного продукту, ринку, компанії. Такий диференційований підхід справедливий також до побудови організаційної структури підприємства. Досягнення цілей підприємства багато в чому залежить від правильної організації та функціонування організаційної структури. Оргструктура відділу маркетингу залежить від величини підприємства, специфіки продукції та величини ринку, на якому працює компанія. Найчастіше організаційну структуру відділу маркетингу будують по функціям або товарам.

Нові тенденції в побудові організаційних структур управління маркетингом проявляються в тому, що в рамках відділу маркетингу з'являється підрозділ, працівники якого займаються використанням можливостей Інтернет - підрозділ інтернет-маркетингу та електронної комерції.

З точки зору маркетингової функції збуту вважаємо, що електронну комерцію можна віднести до функцій інтернет-маркетингу, як це зробили Ойнер О. К. та Попов Е. В. Хоча, на сьогодні, електронна комерція є повністю самостійною діяльністю, а не тільки додатковим інформаційним каналом чи каналом розповсюдження товарів або послуг. По своїй суті, електронна комерція інтегрує функції збуту, комунікаційні і аналітичні функції (на основі баз даних). Саме тому пропонуємо окремий від підрозділу збуту підрозділ електронної комерції та інтернет-маркетингу.

Організація збуту пов’язана з побудовою маркетингових каналів. Сучасні методи управління маркетинговими каналами базуються на створенні інтеграції на основі партнерств та стратегічних союзів в каналі. Така інтеграція направлена на раціоналізацію фізичних та інформаційних потоків в каналі шляхом реорганізації процесу розподілу. Реорганізація каналу досягається за рахунок використання інформаційних і телекомунікаційних технологій, а також мережі Інтернет і, відповідно, технологій електронного бізнесу.

МОДЕЛЬ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ СИСТЕМИ АВТОМАТИЗОВАНОГО МОНІТОРИНГУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

В'юненко О.Б., к.е.н., доцент

Однією з головних тенденцій розвитку сучасної економіки є зростання швидкості змін зовнішнього середовища і посилення її впливу на процеси функціонування організацій. Забезпечення економічної стабільності в умовах постійних змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі, стає можливим тоді, коли організації до них готуються заздалегідь. Для цього управління має бути автоматизованим і упереджуючим. Тому на сучасному етапі розвитку територій актуальним є широке застосування систем підтримки прийняття рішень, базою для яких є використання систем автоматизованого моніторингу [1].

Ефективне використання земельних ресурсів як основного національного багатства тісно пов'язане з процесом управління земельними ресурсами. Значущість цієї проблеми підвищується у зв'язку з тим, що стан земель постійно погіршується: земля деградує, родючість ґрунту знижується, негативні процеси посилюються, проходить неприпустиме забруднення природного середовища, виснажуються природні ресурси. Земля включає усю екологічну систему, в якій знаходиться земельна ділянка, тобто, увесь комплекс чинників природного довкілля і природних умов виробництва, які визначають ріст і розвиток рослин, умови сільськогосподарського використання земель і визначають фактичний стан земель, зміни якого і є кінцевою метою моніторингу земель. Загалом моніторинг земель включає збір інформації про стан земель, її обробку і зберігання, безперервне спостереження за використанням земель, виходячи з їхнього цільового призначення і дозволеного використання, аналіз і оцінку якісного стану земель з урахуванням дії природних і антропогенних чинників.

Основна особливість автоматизації моніторингу земель на сучасному етапі розвитку сільськогосподарського виробництва полягає в нерозривному зв'язку техніки з біологічними об'єктами, тобто з непостійними в часі параметрами (ґрунту, рослин, тварин), з властивою тільки ним безперервністю процесів виробництва продукції і циклічністю її отримання. Тому системи моніторингу повинні також враховувати: зв'язок техніки з біологічними об'єктами, а техніку розглядати як людино-машинну систему; різноманіття і складність виробничих процесів, що обумовлює різноманітність технологічних процесів і техніки; розподіленість контрольованих і регульованих параметрів багатьох об'єктів по великому технологічному полю або об'єкту з випадковими збурюючими діями; розосередженість сільськогосподарської техніки по великих територіях; умови роботи систем автоматики зі зміною в широких межах температури, вологості, складу агресивних газів, запиленості, сонячної інтенсивності та інше. Тобто виробничі процеси сільського господарства вже відносяться до складних об'єктів управління, що характеризується великим числом контрольованих і керованих параметрів і дією численних збурень, що впливають на ефективність виконання цих процесів. При цьому сама оцінка стану земель виконується шляхом аналізу ряду послідовних спостережень, спрямованості і інтенсивності змін і порівняння отриманих показників з нормативними. При вирішенні комплексу завдань моніторингу земель мають бути визначені зміни в стані усіх складових природногосподарського комплексу: ґрунтів, рослинності, ґрунтових і поверхневих вод, природних умов, що впливають на формування і якість земель, крім того, обов'язково необхідно врахувати зміни, що сталися в правовому і економічному стані земель. Інформація, яка отримана в результаті ведення моніторингу земель, повинна містить в собі усі відомості про стан земельних ресурсів, які необхідні і достатні для ухвалення управлінських рішень в сфері АПК, при цьому в якості найбільш ефективного інструменту збору, обробки, зберігання, оновлення і надання інформації про певну територію може виступати географічна інформаційна система. Проте все це більшою мірою відноситься до питань управління земельними ресурсами, тому для цілей управління територіальних АПК необхідно розширити структуру системи моніторингу земель, яка набирає наступного вигляду: 1) підсистема інформації про природні умови; 2) підсистема інформації про стан ґрунтів; 3) підсистема інформації про стан поверхневих і ґрунтових вод; 4) підсистема інформації про стан рослинності; 5) підсистема інформації про стан земної поверхні; 6) підсистема інформації про забруднення природного довкілля; 7) підсистема інформації земельно-кадастрових даних; 8) геоінформаційна підсистема; 9) підсистема інформації про нерухоме майно територіального АПК; 10) підсистема інформації про людські ресурси територіального АПК. Таким чином, система автоматизованого моніторингу, що містить в собі усі зазначені компоненти, буде, на наш погляд, містити усі відомості, необхідні для ухвалення оптимальних управлінських рішень у сфері агропромислового комплексу.

Література:

1. Лавров Е.А., Вьюненко А.Б. Разработка концепции единого информационного пространства региона для мониторинга уровней социально-экономического развития.// Материалы III Всероссийской научной конференции "Информационные технологии в науке, образовании и экономике", 10-14 ноября 2008 г., г. Якутск - Якутск: Институт математики и информатики ЯГУ, 2008. - Часть II. - С. 171-173.

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ РЕСУРСНИХ ПОКАЗНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ, НЕОБХІДНИХ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ МАКСИМАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ

Долгіх Я.В., к.е.н., доцент

В даний час актуальним є виявлення факторів збільшення ефективності сільськогосподарського виробництва. Метод Data Envelopment Analysis (DEA) [1] дозволяє виявити ефективно працюючі господарюючі суб'єкти і визначити зміни вхідних і вихідних параметрів, необхідні для досягнення межі ефективності.

У запропонованій роботі на основі статистичної інформації за 2013 р. [2], за методом DEA визначені значення вхідних ресурсних показників, що дозволяють досягати межі ефективності роботи сільськогосподарськими підприємствами регіонів України в галузі виробництва та реалізації зернових культур. У розрахунках використовувалася модель CCR, що орієнтована на вхід [1].

Вхідні параметри моделі: 1) відношення працюючих до кількості сільськогосподарських підприємств в регіоні; 2) площа, з якої зібрані зернові та зернобобові культури; 3) кількість тракторів, зернозбиральних машин. Вихідні параметри: 1) виробництво зернових і зернобобових культур; 2) реалізація зернових і зернобобових культур.

Отримані оцінки технічної ефективності сільськогосподарських підприємств в галузі виробництва та реалізації зернових культур за регіонами України. Розрахунки показують, що в 2013 р. сільськогосподарські підприємства Вінницької, Київської, Кіровоградської, Одеської, Полтавської, Сумської, Тернопільської, Черкаської, Чернігівської областей мали технічну ефективність, що дорівнювала 1. Значення технічної ефективності для сільськогосподарських підприємств інших регіонів України наведені в табл. 1.

Запропонований метод дозволяє знаходити цільові значення вхідних та вихідних параметрів, що дозволяють неефективному господарству стати ефективним. В табл. 1 наведені розраховані рекомендовані значення вхідних параметрів, при яких сільськогосподарські підприємства України стануть 100 відсотків ефективними.

Таблиця 1 – Рекомендовані значення ресурсних показників для сільськогосподарських підприємств України

№	Регіони	Рівень ефективності	Вхідні параметри			Рекомендовані вхідні параметри		
			відношення працюючих до кількості сільськогосподарських підприємств в регіоні (чол. / шт.)	площа, з якої зібрані зернові та зернобобові культури (тис. га)	кількість тракторів, зернозбиральних машин (шт.)	відношення працюючих до кількості сільськогосподарських підприємств в регіоні (чол. / шт.)	площа, з якої зібрані зернові та зернобобові культури (тис. га)	кількість тракторів, зернозбиральних машин (шт.)
1.	Дніпропетровська	0,858	9	1164	12404	7	999	10646
2.	Донецька	0,545	15	769,4	8541	8	420	4657
3.	Житомирська	0,911	9	411,7	4633	9	374,9	4219
4.	Запорізька	0,557	9	891,2	10128	5	496,1	5638
5.	Луганська	0,448	9	537,7	6540	4	240,6	2927
6.	Львівська	0,782	6	300,2	3054	5	234,6	2387
7.	Рівненська	0,791	12	267,7	2613	6	211,7	2066
8.	Харківська	0,860	16	1041,8	10784	14	895,3	9267
9.	Херсонська	0,606	7	759,8	6806	4	460,5	4125
10.	Хмельницька	0,989	12	607,9	6167	12	601,5	6102

Література.

1. Charnes A., Cooper WW, Rhodes E. Measuring the efficiency of dec i sion making units//European Journal of Operational Research – 1978. – Vol. 2, № 6, – p. 429-444.

2. Сільське господарство України за 2013 рік: Статистичний збірник. – 399 с. – Київ, 2014.

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ МЕТОДИКИ ЗДІЙСНЕННЯ ПЛАНОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Виганяйло С.М., аспірант кафедри Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.
Науковий керівник: доц. С.Г.Турчіна

Останнім часом планова діяльність на підприємствах втратила свою масштабність. Такий стан справ, в першу чергу, пояснюється рядом об'єктивних та суб'єктивних причин. Об'єктивні причини полягають у неадаптованих до ринкових умов недоліках системного планування. Суб'єктивні причини обумовлені недостатньою кваліфікацією керівників та спеціалістів підприємств, відсутністю методичної бази, яку можна використовувати у сучасних умовах господарювання, протиріччя між економічною наукою та практикою господарювання.

Планування передбачає рішення про те, якими повинні бути цілі організації і що повинні робити члени підприємства, щоб досягнути цих цілей. Отримані результати служить основою для прийняття управлінських рішень та ведення управлінської діяльності, а також визначення шляхів реалізації планів для досягнення поставлених цілей.

Актуальність даної теми в умовах розвиненої ринкової економіки полягає у використанні нових методик та принципів планування, які будуть враховувати специфіку діяльності українських підприємств.

Нові методики полягають у сприйнятті системи планування як "відкритої системи", оскільки в умовах ринку, вона повинна адаптуватися до навколишнього його середовища - в політиці, економіці, суспільстві, екології і т.д.

1. План розглядається не як вказівка до дії, а як безперервний процес аналізу даних, який забезпечує економічну автономію підприємству і є базою для прийняття управлінських рішень. У процесі планування встановлюються і уточнюються за часом цілі та завдання розвитку підприємства у зв'язку із змінами середовища, і визначаються ресурси для їх досягнення.

2. Плануванню притаманний підприємницький дух, оскільки підприємницькі здібності - це здатність прийняття рішень і ризикувати, без чого неможливо виробити стратегію виживання, розвитку і зростання.

3. Планування базується на результатах аналізу попередніх і нинішніх подій та обов'язково враховує вимоги майбутнього. Планування носить характер динамічного розвитку. Обов'язковим видом є стратегічне планування, в основі якого покладена інноваційно-інвестиційна модель розвитку підприємств. Підприємство враховує свої можливості відповідно до ситуації, що складається на ринку, в ній містяться рішення щодо майбутніх сфер діяльності і вибір нових напрямків розвитку, оскільки "ефективний" власник зацікавлений в постійному розвитку підприємства.

4. Застосування "змішаних" інструментів, які властиві як директивній системі планування так і ринковій. Завданням є побудувати таку модель процесу планування, яка буде поєднувати елементи ринку з елементами контролю, а її дієвість забезпечуватиме постійний контроль за виконанням намічених цілей, планів, прийняття своєчасних ефективних управлінських рішень. Потрібно безперервно моніторити стан об'єкту планування в процесі виконання плану і проводити "контроль за здійсненням планів".

5. Індикативне планування або непряме державне регулювання, при якому відбувається поєднання централізованого державного регулювання з децентралізованим приватнопідприємницьким саморегулюванням, зміна їх характеру і взаємовідносин по мірі вирішення завдань перебудови планової системи.

6. Знаходження найбільш оптимальних шляхів досягнення цілей, при цьому господарство повинне бути функціональним, економічна діяльність рентабельною та соціально значимою, при цьому дотримуватись взятих на себе зобов’язань, забезпечує грошові надходження на всіх рівнях (у тому числі і наповнення бюджету), прибуток в обсязі, який задовольняє всіх зацікавлених в його діяльності (власників, засновників, акціонерів, держави і т.д.)

Об’єднання даних нових методик та принципів планування діяльності українських підприємств дасть можливість адаптувати процес планування до умов розвиненої ринкової економіки.

Література:

1. Юденко В.А. Аналіз фінансових результатів підприємства в умовах реформування бухгалтерського обліку // Фінанси України. - 2000. - №8. -С. 140.

2. Любанова Т.П., Мясоедова 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"; Ростовн/Д: Издательский центр "МарТ", 2005. - 400 с.

3. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства. Підручник. -К.: Скарби, 2002. - 336 с.

ТЕХНОЛОГІЯ КОМП‘ЮТЕРНОЇ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ ВИЩИХ АГРАРНИХ ЗАКЛАДІВ

Зоренко О.І., ст. викладач кафедри кібернетики та інформатики

Сучасні суспільні, соціально-економічні та інформаційно-технологічні зміни висувають нові вимоги до підготовки майбутніх спеціалістів аграрного профілю, що потребує створення й застосування нових освітніх систем, зміни освітнього процесу, форм, методів і засобів навчання.

Виникає необхідність у створенні сучасної моделі підготовки майбутнього фахівця, тому що в існуючій є суперечність між рівнем його підготовки та сучасними вимогами. Таким чином, оновлення змісту навчання вимагає нових підходів до підготовки майбутніх спеціалістів, здатних працювати в динамічних умовах сучасних комп’ютерних технологій та активно їх використовувати у своїй професійній діяльності.

Враховуючи багатоаспектність існуючих технологій навчання, що використовують комп‘ютер як засіб навчання і як об‘єкт вивчення, постає необхідність систематизувати існуючий досвід для вироблення найбільш оптимальних технологій комп‘ютерної підготовки студентів вищого аграрного закладу.

Аналіз останніх досліджень з проблеми комп‘ютерної підготовки свідчить про її потенційні можливості щодо розвитку і формування майбутнього фахівця: його знань, умінь та навичок; його інтелектуальних здібностей; його пізнавальної самостійності; його інформаційної культури; його як високо професійного діяча.

Постає потреба узагальнити досвід комп‘ютерної підготовки, щоб виділити теоретичні засади створення методичної системи комп‘ютерної підготовки студентів вищих аграрних закладів та її структуру.

Комп'ютерна освіта сьогодні передбачає наступні рівні вивчення з інформатики та інформаційних технологій: базовий; допоміжний; спеціальний.

Комп'ютерна підготовка фахівців-аграріїв у вищих навчальних закладах має допоміжний рівень вивчення.

Врахування психологічних характеристик студентів-аграріїв для створення методичної системи комп‘ютерної підготовки, на наш погляд, є обов‘язковим елементом.

Значне число робіт присвячене використанню програм навчального призначення. Існує класифікація автоматизованих навчальних систем, в основі якої покладені принципи полікритеріальності і актуальності для розробників навчаючих програм. Начальне програмне забезпечення повинно поєднувати в собі можливості традиційного і альтернативного навчання.

Аналіз певних теорій, принципів, методів та критеріїв комп‘ютерної підготовки студентів у вищій школі показав недостатню розробленість теоретичних положень комп‘ютерної підготовки студентів вищих аграрних закладів. Теоретичною базою, на яку слід опиратися при створенні технології комп‘ютерного навчання студентів, є принципи дидактики вищої школи, психології, кібернетики і психофізіології.

Концептуальні філософські, психологічні та дидактичні передумови підвищення якості комп‘ютерної підготовки студентів дозволяють розробити методичну систему комп‘ютерної підготовки студентів-аграріїв, згідно якої комп‘ютерна підготовка забезпечує реалізацію не тільки дидактичних цілей, а також розвиток професійно важливих якостей студентів з урахуванням природних психічних процесів та механізмів засвоєння навчальної інформації.

Основна мета комп'ютерної підготовки - сприяти формуванню інформаційної культури суб'єкта (окремої особистості, соціальної групи, людства взагалі), його діяльності, спрямованої на взаємодію із сучасними інформаційними технологіями. Зміст комп'ютерної підготовки - система наукових знань про сучасні інформаційні технології, сфери та соціальні наслідки їх застосування, практичних умінь і навичок та способів діяльності, досвіду творчої діяльності, світоглядних, моральних ідей і норм відповідної професійної поведінки, якою на базовому рівні повинен оволодіти студент у процесі навчання інформатиці. Провідний компонент змісту комп'ютерної підготовки - система знань, умінь та навичок, освоєння яких відбувається в результаті цілеспрямованого процесу передачі й засвоєння знань, умінь, навичок. Комп'ютерні уміння **-** володіння системою знань і навичок роботи з комп'ютерними технологіями.

Під методичною системою (технологією) комп‘ютерної підготовки студентів-аграріїв розумітимемо певну сукупність елементів педагогічного процессу, що базується на засадах гуманістичної антропоцентричної парадигми, асоціативно-рефлекторної концепції навчання, особистісно-орієнтованого навчання, що має структуру системи управління із зворотним зв'язком і забезпечує процес комп‘ютерної підготовки студентів відповідно до цілей вивчення комп'ютерних дисциплін та напрямку підготовки студента-аграрія.

Наявність такої методичної системи комп‘ютерної підготовки студентів-аграріїв забезпечить не лише підвищення якості комп‘ютерної підготовки, але й одночасний розвиток професійно важливих якостей студентів.

РОЛЬ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ІНДИВІДУАЛІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Зоренко О.І., ст. викладач

Потреба сучасних ринків праці у високоосвічених конкурентоспроможних фахівцях, які не просто не втрачають своєї кваліфікації, а і постійно її підвищують, зумовлює перегляд вищими навчальними закладами головних завдань. На перше місце виходить мета формування цілісної всебічно розвиненої особистості, компетентного спеціаліста з бажанням та вмінням подальшого саморозвитку і самовдосконалення. Досягнення такої цілі можливе за умови усвідомлення кожним індивідуумом необхідності безперервної самоосвіти. Саме тому велика увага у вищій школі приділяється самостійній роботі студентів, а дослідження шляхів її оптимізації набуває все більшої актуальності. У час проникнення інформаційних технологій в усі сфери життя застосування комп'ютерних засобів стає поширеним способом індивідуалізації навчання.

Головним завданням української освітньої політики є забезпечення сучасної якості освіти, що неможливо без освоєння студентами навичок роботи з інформаційними технологіями. Перехід школи до особистісно-орієнтованої моделі навчання вимагає посилення уваги до проблем індивідуалізації навчання студентів, розвитку їх здібностей до самостійної пізнавальної діяльності. Ефективність самостійної роботи багато в чому буде залежати від того, наскільки зміст, методи і форми навчальної діяльності наближені до індивідуальних особливостей студентів. Даний факт обумовлює актуальність проблеми індивідуалізації та диференціації при самостійній роботі студентів у навчанні інформатики. В даний час в вищих навчальних закладах відбувається активне освоєння сучасних інформаційних технологій. Комп'ютерні телекомунікації все глибше проникають в вищі навчальні заклади, впливаючи на зміст освіти, методи і форми навчання. Наявне протиріччя між можливостями використання засобів телекомунікацій в індивідуалізації самостійної роботи студентів і недостатня розробленість цього питання в методиці навчання інформатики визначають актуальність проблеми даного дослідження.

Найбільш повним, на думку П. І. Підкасистого, є наступне визначення самостійної роботи: це робота, яку виконують без прямої участі педагога, але за його завданням у визначений ним час; при цьому ті, хто навчаються, свідомо намагаються досягти поставленої у завданні мети, застосовуючи власні зусилля та надаючи у певній формі свій результат. Вчений додає, що самостійну роботу слід розглядати як засіб організації та виконання певної діяльності відповідно до даної мети

Реформування системи освіти в умовах Болонського процесу означало збільшення часу відведеного на самостійне опрацювання матеріалу студентами. Самостійна робота недарма займає важливе місце у навчальному процесі: отриманих студентами знань на заняттях від викладача не достатньо, пошук та опрацювання матеріалів має відбуватися і за ініціативи самих студентів. Слід зазначити, що залежно від місця проведення та характеру керівництва з боку педагога, самостійна робота може відбуватися під час основних занять (лекцій, семінарів); під контролем викладача у формі планових консультацій, заліків, екзаменів; позааудиторно з виконанням студентом домашніх завдань навчального та творчого характеру. Не заперечуючи традиційної форми навчання, що передбачає живе творче і виховне спілкування, мультимедіа має новий позитивний потенціал, зокрема, значне підвищення ефективності самостійної роботи студентів, а також нові форми дистанційного спілкування за допомогою комп'ютерних мереж, які вже довели свою ефективність у навчанні: вони дають змогу використовувати різноманітні бази даних, віртуальні бібліотеки, віртуальну реальність та елементи штучного інтелекту, а також проводити віртуальні експерименти з вартісним обладнанням, яке не завжди може бути доступним тому чи іншому вищому навчальному закладі

Основою здійснення індивідуалізації є об'єктивна діагностика рівня розвитку студента, його спрямованості пізнавальних інтересів. Найбільш яскраво рівень телекомунікаційного розвитку виявляється в самостійної діяльності студента, в той же час самостійна робота є ефективним засобом розвитку студентів, особливо в тих випадках, коли вона носить індивідуальний характер. У ході аналізу форм, методів і засобів індивідуалізації навчання виявлені принципи індивідуалізації навчання. Використання комп'ютерних телекомунікацій як технологічної основи дистанційного навчання дозволило виявити дидактичні можливості цих засобів навчання. Можливості індивідуалізації самостійної роботи студентів знаходяться в області найбільш ефективного використання засобів телекомунікацій: управління експериментом на основі засобів телекомунікацій; широкі можливості для індивідуальної роботи; більш ефективне спілкування з викладачем; вільний доступ студентів до баз даних, бібліотечних каталогів та інших інформаційних ресурсів; електронна пошта. Основні напрямки індивідуалізації навчання інформатики: самореалізація учнів; підвищення мотивації учнів; вплив на їхні професійні наміри; формування знань і вмінь, необхідних у майбутньому.

Вимоги до форм і методів включення засобів телекомунікацій в навчальний процес: комплексне застосування всіх форм телекомунікацій; дотримання принципів модульності, асинхронності і охоплення (масовість); різні способи представлення інформації; організація індивідуальної практичної діяльності студентів; організація зворотного зв'язку, осмислення своєї діяльності студентами.

РОЗРОБКА МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

Зоренко О.І., ст. викладач

Проблема всебічного забезпечення навчального процесу у вищих навчальних закладах завжди знаходилася і знаходиться в центрі уваги педагогів-дослідників. Аналіз наукових публікацій приводить до виводу, що єдиних наукових підходів до розкриття суті цієї проблеми до цих пір не вироблено. У різних джерелах можна зустріти обґрунтування таких видів забезпечення навчального процесу, як методичне, навчально-методичне, дидактико-методичне, системно-методичне, науково-методичне, програмно-методичне і ін.

З цих позицій був проведений аналіз перерахованих вище видів забезпечення. Його результати дозволяють стверджувати, що більшість з них мають спільну родову ознаку - методичне забезпечення навчального процесу. Під останнім, як правило, розуміється забезпечення дидактичного процесу відповідними методиками, тобто сукупністю методів, методичних прийомів, методичних процедур і операцій, що дозволяють педагогові досягти певної мети навчання, використовуючи найбільш ефективні види педагогічної взаємодії з тими, що навчаються. Тобто мова йде про пошук викладачем оптимальних методів організації навчального процесу.

Педагогічна практика свідчить, що названі види забезпечення до теперішнього часу активно використовуються в навчальному процесі вузів і, в тій чи іншій мірі, задовольняють як учених, так і педагогів.

Сьогодні, коли як найважливіше стратегічне завдання розвитку вищої школи розглядається формування нової моделі освіти, заснованого на вдосконаленні інформаційного середовища вузів, розробці і впровадженні в педагогічну практику сучасних інформаційних і телекомунікаційних засобів, а також передових технологій навчання, потрібний принципово новий підхід до забезпечення навчального процесу і його реалізації в сучасних умовах

Об'єктом дослідження даної наукової роботи – навчальний процес у вищому навчальному закладі.

Предметом дослідження є інформаційне забезпечення навчального процесу.

Метою є теоретичне обґрунтування розглядати дидактичний комплекс інформаційного забезпечення навчальної дисципліни як цілісну дидактичну систему, що являє собою базу знань, що постійно розвивається, в одній із предметних областей.

Вирішення вказаної проблеми передбачає використання в навчальному процесі вузу нового виду забезпечення - інформаційно-технологічного**,** такого, що є педагогічною системою, що включає дві самостійні і в той же час взаємозв'язані і взаємодоповнюючі одна одну складові - інформаційну і технологічну.

Першу з названих складових, таку, що забезпечує змістовний аспект підготовки фахівця у вузі, доцільно розглядати в контексті рішення задачі повного і адекватного надання тому хто навчається і педагогові навчальної і іншого виду інформації, сприяючої досягненню поставлених дидактичних цілей

Як інформаційна складова пропонується застосування дидактичного комплексу інформаційного. забезпечення навчальної дисципліни. Він є дидактичною системою, в яку, з метою створення умов для педагогічно активної інформаційної взаємодії між викладачем і тим хто навчаються, інтегруються прикладні педагогічні програмні продукти, бази даних, а також сукупність інших дидактичних засобів і методичних матеріалів, що забезпечують і підтримують навчальний процес.

Серед переваг використання подібних комплексів доцільно виділити наступні:

- по-перше, названі дидактичні комплекси проектуються і створюються як цілісні системи педагогічних програмних засобів, інтегрованих з метою збору, організації, зберігання, обробки, передачі і представлення навчальної інформації їх користувачам;
- по-друге, всі елементи дидактичних комплексів взаємозв'язані між собою, мають єдину інформаційну основу і програмно-апаратне середовище;
- по-третє, спочатку при проектуванні дидактичних комплексів передбачається можливість їх використання як в локальних і розподілених комп'ютерних мережах вузу, так і при дистанційній формі навчання. Цим вирішується питання про їх підтримку наявними в навчальному закладі інформаційними і телекомунікаційними засобами, а також засобами зв'язку.

Виходячи з того, що в умовах інформатизації вищої школи функції педагога значно розширюються і ускладнюються, актуальним завданням інформаційно-технологічного забезпечення навчального процесу слід вважати позбавлення викладача від цілого ряду нетворчих, найбільш трудомістких процесів і операцій, що складають основу його педагогічної діяльності в нових умовах. Рішення може бути знайдене в розробці і застосуванні в рамках названого виду забезпечення автоматизованого робочого місця викладача.

Узагальнюючи сказане, можна зробити висновок, що використання в навчальному процесі вузу запропонованого інформаційно – технологічного забезпечення навчального процесу дозволить частково зняти проблеми, що стоять сьогодні перед викладачами в умовах інформатизації вищої школи.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА

Безручко Є., студ. студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник к.е.н., доцент Ковальова О.М.

Молочне скотарство – важлива галузь сільського господарства, оскільки забезпечує населення цінними продуктами харчування, а переробну промисловість – сировиною. Отже, необхідно знаходити напрями зростання виробництва продукції, скорочення затрат праці і зниження собівартості, що дасть можливість підвищити ефективність виробництва молока.

Вказані завдання найбільш успішно вирішується в умовах спеціалізації і концентрації. На спеціалізованих молочних комплексах всі зусилля і матеріальні ресурси зосереджуються на виробництві основного виду продукції і затрати на догляд за однією твариною скорочуються, що сприяє зниженню собівартості і підвищенню рентабельності. Проте у більшості господарств на фермах виробляють не тільки молоко, але і значну кількість яловичини. У зв'язку з тим, що на фермах утримують понадремонтний молодняк, питома вага корів у стаді не перевищує 40%.

Основним показником концентрації виробництва є кількість худоби, яку утримують на дільниці. На великих фермах з поголів'ям 500 корів витрати виробництва на одиницю продукції значно зменшується. Ще більш помітно зменшуються ці показники на молочних комплексах з поголів'ям 1200, 1600, і 2000 корів. Найбільш доцільні розміри комплексів визначають шляхом економічної оцінки декількох варіантів утримання худоби на території відповідного господарства.

За даними вчених питома вага корів у стаді повинна становити не менше 64%. При цьому нетелі на молочний комплекс повинні надходити за 2-3 місяці до отелення, а молодняк передавати на вирощування у віці не старше 6 місяців.

На перспективу основними слід вважати спеціалізовані молочні комплекси з питомою вагою корів у стаді не менше 88% при утриманні молодняка віком не старше місяця. Поряд з комплексами по виробництву молодняка, повинна діяти мережа спеціалізованих комплексів по вирощуванню нетелей та молодняка на м'ясо.

На ефективність виробництва молока значно впливають біологічні характеристики тварин. 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.

Отже одним з напрямків, який може сприяти підвищенню ефективності молочного скотарства, є цілеспрямована селекційна робота. Так, за розрахунками спеціалістів Інституту розведення і генетики тварин УААН, у 1997 році за умов найвищої продуктивності тварин, приріст надоїв молока на одну корову за рахунок селекції становив 744 кг. В той період племінна база характеризувалася високими якісними та кількісними показниками.

Удосконалення існуючих і створення нових порід у молочному тваринництві, які найбільш адаптовані до умов України - один з головних напрямів розвитку селекційної роботи. Тобто пріоритетами мають стати: підвищення продуктивності худоби; поліпшення природного районування; поглиблення спеціалізації худоби за характером одержаної продукції; поліпшення оплати кормів; продовження строку лактації.

Значним резервом збільшення молочної продуктивності худоби та виробництва молока є ліквідація яловості корів, адже у 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 і ефективність роботи молокопереробної промисловості. Поліпшення якості молока потребує забезпечення ферм необхідними устаткуваннями для його охолодження і фільтрувальними засобами, кваліфікованими кадрами. Слід підтримувати належний санітарний стан у приміщеннях, забезпечувати бездоганну чистоту доїльних установок.

Для зростання продуктивності праці у тваринництві необхідно:

- освоювати досягнення НТП та впроваджувати у тваринництво прогресивні технології виробництва;
- поліпшити матеріально - технічне забезпечення, виплачувати вчасно заробітну плату, активізувати матеріальне стимулювання аграрної праці;
- забезпечити значні капіталовкладення в галузь тваринництва;
- забезпечити дотримання трудової дисципліни, забезпечити господарство кваліфікованими кадрами;
- застосувати прогресивні форми організації праці.
- поліпшити породні якості тварин.

Вказані напрями сприятимуть підвищенню ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах.

АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ:СУЧАСНІ АСПЕКТИ

Бойко А.С., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н. Терещенко С.І.

В умовах посилення внутрішньої та зовнішньої конкуренції на ринку вітчизняні підприємства досить часто за рахунок непродуманої фінансово-господарської політики та переважно короткострокового управління втрачають свої позиції, опиняються на межі банкрутства. Тобто, пристосовуючись до нових умов господарювання, підприємства стикаються зі значними фінансовими труднощами в зв'язку з неправильним перерозподілом коштів і джерел їхнього утворення. У зв'язку з цим важливе значення для кожного підприємства відіграє своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств, розрахунок основних показників, які його характеризують.

Але сьогодні не має чіткого визначення сутності поняття "фінансовий стан підприємства", а також загальноприйнятої точки зору щодо його трактування. У сучасних умовах господарювання підприємств важливим є врахування таких елементами, як платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, що визначається, зокрема, ефективністю оборотних коштів, прибутковістю підприємства, потенціал формування та повнота використання фінансових ресурсів, збалансування грошових потоків і рівень фінансового ризику.

Питання оцінки фінансового стану підприємства розглядалися в працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: В.П. Багрова, М.І.Баканова, Л.Д.Білик, А.І.Ковальова, М.Н.Крейніної, Е.А.Маркар'яна, Н.О.Русак, В.А.Русак, А.Д.Шеремета, Л.Бернстайна, А.Гропелі, Т.Карлін, Б.Коласс, Е.Нікбахта, Е.Хелферта., О.І.Барановського, А.І.Даниленка, І.В.Зятковського, В.М.Івахненка, Л.А.Лахтіонова, О.Г.Мендрул, В.В.Сопка, В.М.Сутормінa, О.О.Терещенко, М.Г.Чумаченко та ін.

Незважаючи на велику кількість досліджень з цього питання, існують різноманітні підходи до визначення сутності поняття «фінансовий стан», а також формування системи показників його оцінки в частині визначення їх переліку, проведення групування та визначення способу обчислення. Актуальність теми дослідження обумовлена наступними факторами:

- наявністю серед фахівців різних точок зору щодо визначення основних понять та теоретичних положень теми дослідження, порядку обчислення та групування фінансових показників й недоліків у діючих нормативно-правових актах з питань оцінювання фінансового стану вітчизняних суб'єктів господарювання;

- необхідністю розробки галузевих моделей оцінки фінансового стану підприємств та адаптації закордонного досвіду фінансового аналізу до вітчизняних умов господарювання, а також забезпечення менеджменту підприємства реальною інформацією про його фінансовий стан для прийняття ефективних управлінських рішень.

Фінансовий аналіз передбачає дослідження важливих аспектів грошового обороту та прийняття заходів із закріплення фінансово-економічного стану господарюючого суб'єкта. Стабільний фінансовий стан підприємства означає своєчасне виконання зобов'язань перед його персоналом, партнерами та державою, що припускає фінансову стійкість, нормалізацію плато- і кредитоспроможності та рентабельності активів, власного капіталу й продажів. У процесі фінансового аналізу вибирають і оцінюють критерійні показники, використовуючи їх для прийняття обґрунтованих фінансових та інвестиційних рішень з урахуванням індивідуальних особливостей діяльності господарюючого суб'єкта. Параметри, отримані у результаті аналітичної роботи, повинні бути оцінені з позиції їх відповідності рекомендованим (нормативним) значенням, а також умовам діяльності конкретного підприємства.

Фінансовий аналіз допомагає приймати управлінські рішення, які направлені на зміцнення фінансово-економічного стану підприємства в інтересах власників. Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства можуть застосовуватися різні методи та завдання аналізу.

Таким чином, 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. Дана ж діяльність характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільним їх розміщенням та ефективним використанням, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Використана література:

1. Болюх М.А. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. –К.: КНЕУ. 2008, - 344 с.

2. Головко В.І., Мінченко В.А., Шарманська В.М. Фінансово - економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека. – К.: Центр навчальної літератури. 2006, - 446 с.

3. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз. – К.: Кондор. 2009, - 194с. 12. Шморгун Н.П., Головко В.І. Фінансовий аналіз. – К.: Центр навчальної літератури. 2006, - 528 с.

РОЗВИТОК ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Бондаренко і.В., студентка 6 курсу, ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пилипенко В.В.

Динамічний розвиток ринкових процесів в Україні вимагає переорієнтації зусиль менеджменту підприємств із забезпечення поточних результатів діяльності в площину забезпечення конкурентних переваг, формування яких є певним гарантом тривалого ефективного функціонування підприємства і залежить від якості реалізації його потенціалу.

Все більш актуальним стає питання, яке стосується не тільки здатності виробляти товари і послуги та задовольняти потреби, але її обсягів ресурсів, які при цьому будуть витрачатися. Для оцінки пропонується використовувані систему показників економічної, міцності підприємства, що враховує величину накопичених ресурсів, ступінь використання потенційних можливостей. У вітчизняній практиці для оцінки економічної міцності підприємства використовується показник економічного потенціалу підприємства. Зміст економічного потенціалу відображають два компоненти — об'єктивний і суб'єктивний. Об'єктивний характеризується сукупністю трудових, нематеріальних, матеріальних і природних ресурсів, залучених і не залучених у виробництво, але які мають реальну можливість брати участь у ньому. Суб'єктивний означає здатності працівників, колективів до використання ресурсів і створення максимального обсягу матеріальних благ і послуг, а також здатності управлінського апарату підприємства до оптимального використання наявних ресурсів.

В Україні на сьогодні не приділяється належна увага процесам формування економічного потенціалу підприємства. Саме це обумовлює необхідність дослідження організаційно-економічних засад формування економічного потенціалу підприємств.

Питання визначення структури та відтворення виробничого потенціалу підприємства є предметом дослідження провідних зарубіжних і українських вчених-економістів. Проте чіткого визначення структури та відтворення виробничого потенціалу підприємства на сьогодні не існує. Тому вирішення даного питання є особливо актуальним і потребує значної уваги.

Виробничий потенціал як економічна категорія має свою структуру і певні особливі процеси, які характерні для його розвитку. Елементами виробничого потенціалу підприємства можна вважати всі ресурси, які тим чи іншим чином пов’язані з функціонуванням підприємства. Вибір найважливіших ресурсів із їх величезної кількості є досить складною проблемою, про що, зокрема, свідчить існування багатьох різних тверджень щодо складу виробничого потенціалу.

Основна проблема у дослідженні виробничого потенціалу промислових підприємств полягає в тому, що всі його елементи функціонують одночасно і в сукупності. Тобто виробничий потенціал є системою, причому складною і динамічною, оскільки саме взаємозв’язки між окремими складовими потенціалу здійснюють безпосередній вплив на його елементи, модифікуючи вихідні властивості і закономірності їх функціонування, сприяючи тим самим переходу потенціалу новий якісний стан як єдиного цілого, тобто системи вищого порядку.

Динамізм виробничого потенціалу промислових підприємств обумовлений впливом інновацій, нестабільності зовнішніх чинників господарювання, кон’юнктурними умовами виробництва. Внаслідок впливу цих чинників постійно відбувається певні структурні зрушення всередині виробничого потенціалу, а також якісні та кількісні зміни техніко-економічних показників, які його характеризують.

Відтворення потенціалу підприємства це процес безперервного відновлення всіх його складових. Виділяються такі типи відтворення виробничого потенціалу:

- просте відтворення потенціалу підприємства здійснюється в незмінних обсягах для відновлення спожитих факторів виробництва і забезпечення його функціонування;
- розширене відтворення потенціалу підприємства передбачає кількісний та якісний розвиток виробничих факторів та інших складових потенціалу, котрі забезпечують вищу результативність його діяльності.

При формуванні та нарощуванні виробничого потенціалу підприємства необхідно дотримуватися певних принципів, серед яких:

1. Цілісності. Усі складові елементи потенціалу служать одній загальній цілі - виробництву матеріальних благ та послуг відповідно до потреб споживачів;
2. Поєднання економічних інтересів розвитку виробництва з регіональними та загальнодержавними;
3. Задоволення потреб споживачів у високоякісні продукції, роботі, послузі, які необхідні для забезпечення споживачів;
4. Охорони довкілля. Процес формування та нарощення виробничого потенціалу на підприємстві повинен забезпечити рівновагу всіх компонентів природи при задоволенні потреб споживачів і нанесенні найменшої шкоди навколишньому середовищу.
5. Системні. Проявляється в тому, що виробничий потенціал повинен бути системою, яка пов’язує в єдине ціле цілі, ресурси і процеси, що проходить на даному підприємстві.

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА

Бурмакіна К., студ. 6 курсу, ІЗО, спец. «Економіка підприємства».
Науковий керівник: к.е.н, доцент Пилипенко Н.М.

При динамічному розвитку економіки України й інтеграційних процесів у світові структури важливого значення набувають питання якості продукції та послуг. Якість — це дзеркало, в якому відображені результати діяльності народного господарства держави. Насичення ринку високоякісною продукцією виступає основним критерієм ефективного функціонування економіки країни та добробуту її народу.

В агропромисловому комплексі України одною з пріоритетних галузей сільськогосподарського виробництва являється молочне тваринництво та молокопереробна промисловість. При цьому головною проблемою в виробництві молока є стимулювання суттєвого підвищення показників його якості відповідно до вимог нового базового державного стандарту України.

Вимоги ДСТУ 3662-97 "Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі", введеного в дію 1 липня 2002 року, молоко повинно бути чистим, без сторонніх, не властивих свіжому молоку присмаків і запахів. За зовнішнім виглядом і консистенцією молоко має бути однорідною рідиною від білого до ясно-жовтого кольору, без осаду та згустків.

Співвідношення вартості жиру та білка в структурі ціни одиниці маси молока, наприклад на 1 т, встановлюється на рівні 40%:60%. Це обумовлено фактичним співвідношенням вартості вмісту жиру та білка в молочній продукції з урахуванням ринкових цін. Таке співвідношення відображає напрямок збільшення обсягів виробництва високоякісної конкурентоспроможної молочної продукції і економічну зацікавленість товаровиробників у підвищенні масової частки білка в молоці.

Одним із факторів, що безпосередньо впливає на рівень продуктивності корів і нормує собівартість виробленої продукції, є технологія утримання тварин. У процесі контролю якості та безпеки виробництва молока дуже важливим є фізіологічний стан тварин, дотримання вимог при здійсненні санітарних і технологічних процесів, зокрема, доїння, первинна обробка та постачання молока від ферми до споживача. Саме тут виникає ризик забруднення сировини шкідливими мікроорганізмами, які можуть призвести до захворювання споживачів.

Для ефективнішої оцінки впливу різних факторів на якість молока, що відобразить взаємозв'язки між одержанням високоякісного молока та чинниками, що його визначають, фактори можна поділити на групи:

1) фізіологічні фактори до яких відносять породу, стан здоров’я, вік жива маса, стадія лактації, тривалість сухостійного періоду;

2) фактори годівлі, а саме норма згодування, поживність кормів, якість кормів, забезпеченість кормами;

3) технічні фактори, такі як технічні засоби для виробництва та первинної обробки молока, засоби технічного обслуговування та ремонту;

4) технологічні фактори, а саме мікроклімат, догляд, санітарія та гігієна доїння, первинна обробка молока, спосіб, частота та швидкість доїння, повнота видоювання;

5) економічні фактори: ціна, собівартість молока, рівень заробітної плати, витрати кормів на технічне обслуговування;

6) фактори управління та контролю якості: організація виробництва молока, щоденний контроль працівниками, спеціалістами, керівником, контроль при здачі молока, стимулювання високої якості, дисципліна колективу;

7) фактори реалізації, а саме умови збуту, спеціалізований транспорт, відстань та час перевезення, лабораторія по визначенню показників якості.

Дана класифікація чинників дає змогу спростити аналіз усіх факторів, виявити важливіші й дослідити дію кожного *з* них. За допомогою розчленування кожного фактора на підфактори здійснюється раціональніший підхід до критеріїв формування якості, починаючи від генотипу корів, технології утримання та виробництва молока і закінчуючи умовами його реалізації. Це позитивно відображатиметься на економічних показниках діяльності підприємств: збільшенні прибутковості, підвищенні рівня рентабельності та зниженні собівартості молока.

Досягненню високого рівня рентабельності сприяють також планування, організація, контроль за процесом виробництва молока, які здійснює не лише спеціалізоване програмне забезпечення, а й працівники, спеціалісти та керівник на кожній стадії виробництва. У підприємстві заохочується ініціативність й одержання високоякісних результатів.

В сучасних умовах господарювання основний пріоритет залишається за якістю, а кожен із критеріїв формування якості молока впливає на загальний результат, нехтування хоча б одного з них може призвести до значних втрат.

ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ІМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Бур'ян А.А., студ. 3 курсу ФАтП, спец. «Агрономія»
Науковий керівник: ст. викл. Ільченко О.В.

В умовах економічної нестабільності та великих ризиків для ведення бізнесу, важливим питанням прогнозування діяльності підприємства стає оцінка ймовірності банкрутства. Оскільки метою кожного підприємства є отримання прибутку, доцільним буде зміна його діяльності при виявленні загрози понесення відносно великих збитків і подальшого банкрутства. Сьогодні для України проблема збитковості та банкрутства є актуальною. В умовах кризового стану економіки загалом, більшість підприємств працює збитково, а також є велика частка тих, що знаходяться на межі банкрутства або на стадії порушення справ про банкрутство боржників їх кредиторами у суді.

Під банкрутством підприємства розуміється неможливість виконання ним своїх фінансових зобов'язань. Банкрутство характеризує реалізацію катастрофічних ризиків підприємства в процесі його фінансової діяльності, унаслідок якої воно не в змозі задовольнити у встановлений термін вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом.

Дослідженнями проблеми прогнозування банкрутства українських підприємств проводилися А.Е. Волосовичем, Л.Л. Гриценко, С.О. Корецький, Н.В. Нестеренко, Н.В. Даній та іншими. Проте, більшість з цих досліджень швидко перестають бути актуальними у зв'язку із швидкими економічними змінами. Тому, в проведеному дослідженні вивчалися найбільш адекватні методи прогнозування банкрутства та механізм їх реалізації.

На сьогоднішній день існує безліч моделей і методів визначення можливості настання банкрутства. Загалом їх можна узагальнити у чотири основних підходи:

1) експертні методи;
2) економіко-математичні методи;
3) штучні інтелектуальні системи;
4) методи оцінки фінансового стану.

Для отримання адекватного прогнозу ймовірності банкрутства підприємства доцільно розробляти штучні інтелектуальні системи, які здатні вирішувати специфічні завдання, самонавчатись, базуватись на широкій базі знань, обґрунтовувати свої висновки та не залежати від поглядів дослідника. Для проведення оцінки ймовірності банкрутства підприємства необхідно обрати дані фінансової звітності підприємств і банкрутів для попереднього аналізу. Вибір факторів повинен базуватись на таких принципах:

- фактори повинні відображати реальний стан підприємства;
- значення показників повинні істотно коливатися при зміні фінансового стану із стійкого на кризовий і водночас бути наближеними всередині кожної групи;
- необхідно добирати чинники з найменшою парною кореляцією;
- між усіма показниками моделі не повинно бути кореляційного зв'язку.

Під значенням «банкрут» слід розуміти не тільки ліквідацію підприємства, а й продаж, реорганізацію, неплатоспроможність підприємства, відсутність виробничої діяльності з подальшим продажем основних засобів.

Таким чином, для отримання адекватного прогнозу ймовірності банкрутства підприємства доцільно використовувати штучні інтелектуальні системи для середніх та великих підприємств.

Також є можливість використання й інших методів прогнозування для запобігання незадовільних показників з боку штучно-інтелектуальної системи. Ця область економічного прогнозування передбачає великі перспективи досліджень в економіці як теоретичного обґрунтування алгоритму створення штучно-інтелектуальних систем, так і практичного застосування цих систем в економічних дослідженнях.

Список використаної літератури:

1. Волосович А.Е. Моніторинг банкрутства / А.Е. Волосович // Економіка: проблеми теорії та практики.
2. Гриценко Л.Л. Дискримінантна модель діагностики банкрутства малих підприємств / Л.Л. Гриценко, І.М. Боярко, А.А. Губар// Актуальні проблеми економіки. - 2009. - №5/95. - С. 256-262.
3. Салига С.Я., Дацій Н.В., Корецький С.О., Нестеренко Н.В. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник / С.Я. Салига, Н.В. Дацій, С.О. Корецький, Н.В. Нестеренко. – К.: ЦНЛ, 2006. – 274 с.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА УКРАЇНИ

Бутрим І.М., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: Сапич Н.М., к.е.н, доцент

Підсумки 2014 року свідчать про зростання обсягів валового виробництва сільськогосподарської продукції, нажаль за рахунок продукції рослинництва. Обсяг валового виробництва аграрної галузі склав 252,9 млрд. грн., що на 60 млн. грн. перевищує показник 2013 року.

Серед тенденцій 2014 року – зменшення ролі та ефективності тваринництва, на яке припадає 29,8% усього валового виробництва, зменшення частки валового виробництва продукції тваринництва (молока, м'яса ВРХ, яєць) як у сільськогосподарських підприємствах так і в господарствах населення.

В 2014 році змінилась структура виробників сільськогосподарської продукції - 55% усієї продукції було вироблено сільськогосподарськими підприємствами (збільшилась на 1% порівняно із у 2013 роком).

Сільськогосподарські підприємства в 2014 році виробили 70% усієї продукції рослинництва та 30% продукції тваринництва. Натомість господарства населення збільшили величину валового виробництва на 422,8 млн. грн. порівняно із 2013 роком, але зменшили свою частку у структурі виробників на 3% у рослинництві та на 2% у тваринництві.

У цілому обсяги валового виробництва тваринництва зменшились: як наслідок зменшення поголів'я при збільшенні продуктивності.

Поголів'я ВРХ - у 2014 році зменшилась порівняно з 2013 роком на 113,2 тис. голів. Поголів'я корів в 2014 році зменшилось порівняно з 2013 роком на 6 %(33,6 тис. голів).

Виробництво молока у 2014 році збільшилося на 87,4 тис. тон і становить 2645,9 млн. тон. При цьому позиції господарств населення в обсягах виробництва молока залишаються стабільними – 75-77% всього валового виробництва.

Традиційно «молочними регіонами» у 2014 р. є: Полтавська (419,2 млн. тон), Київська (217,8 млн. тон), Чернігівська (217,6 млн. тон), Харківська (230,3. тон).

Сезонність надходження продукції у господарствах населення спричиняє нестабільність у отриманні ними коштів, а тому і оборотність капіталу знижується.

Якщо вірити офіційній статистиці, у 2014 році протягом літнього періоду валові надої в господарствах населення доходили до 990 тис. тонн на місяць, а у зимовий період знижувалися майже вдвічі - до 430 тис. тонн.

Однак, на сьогодні, як показує минулорічний досвід, саме господарства населення забезпечують потребу у виробництві молока на 70-80% із середньою жирністю 3,5% у 2014 р. (порівняно із 3,6% у сільськогосподарських підприємств).

Слід зазначити, що продуктивність виробництва молока збільшилася – середній рівень надоїв зріс на 3,4% і у 2014 році становив 5061 кг.

За 2014 рік до переробних підприємств надійшло 4646,6 млн. тонн молока, що на 3% більше ніж в 2013 році, з яких у сільськогосподарських підприємств було закуплено на 4,9% більше молочної сировини, у господарств населення на 2,4 % менше, а молоко власного виробництва переробних підприємств на 14,8% більше.

Закупівельна ціна на молоко зросла з 2952,9 грн.\тону в 2013 році до 3117,2 грн.\тону в 2014 році. При цьому ціна в сільськогосподарських підприємствах зросла на 4,8% (з 3337,4 до 3498,8) в господарствах населення на 3,9% (з 2333,1 до 2424,9), в інших господарських структурах на 6,7% (з 3494,4 до 3728,1)

Крім сезонності виробництва, ще одним вагомим чинником ефективності молокопереробних підприємств є сезонність цін та їх помісячна динаміка протягом року

Якість молока коров'ячого, закупленого переробними підприємствами за ДСТУ 362-97 значно вища у сільськогосподарських підприємств. Так в 2014 році було продано: 9,2% молока екстра, 33,8% вищого ґатунку, 51,5% 1 гатунку, 5,3% 2 гатунку 0,2% негатункого; у господарств населення було закуплено 0,1% молока вищого ґатунку, 11,8 % 1 гатунку, 83,6% 2 гатунку та 4,5% негатункового.

Враховуючи зазначене, можна сказати, що галузь тваринництва у 2014 році демонструє незначне пожвавлення – нарощуються обсяги валового виробництва продукції, зростає продуктивність галузі.

Проте, сьогодні досить актуальним питанням є забезпечення подальшого високо-конкурентного та експортно-орієнтованого розвитку галузі, включаючи ефективну систему державної підтримки та захисту вітчизняного товаровиробника.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В УКРАЇНІ ТА СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Висоцька Ю., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н, доц. Ковальова О.М.

В успішному розвитку багатьох галузей економіки України, насамперед сільського господарства, вирішальну роль відіграє збільшення обсягів виробництва зерна. Зернові культури мають найвищу питому вагу в структурі посівних площ і валових зборів сільськогосподарських культур майже по всіх вітчизняних аграрних підприємствах. Це пояснюється їх винятковим значенням та різнобічним використанням. Зерно та продукти його переробки є основою харчування людей: воно є незамінним кормом при виробництві продукції тваринництва, а також основною сировиною для переробної промисловості. Також зерно є важливим експортним продуктом і має забезпечувати значні надходження валютних коштів державі. Адже в процесі зберігання зерно майже не втрачає своєї якості а, отже, придатне для створення державних резервів продуктів харчування та кормів. Зважаючи на це існує необхідність глибокого аналізу стану зернової галузі й обґрунтування напрямів підвищення економічної ефективності виробництва зерна.

Проаналізуємо ефективність виробництва зерна в Україні та Сумській області.

Таблиця 1. Ефективність виробництва зерна в Україні та Сумській області

Показники	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2013 р.
Україна					
Посівні площі, тис. га	14152	13646	15005	15090	16210
Урожайність, ц / га	24,3	19,4	26,0	26,9	39,9
Вироблено, тис.т	33930	24459	38016	39271	63051
Ціна реалізації, грн/т	168,4*	443,8	417,8	1120,9	1299,8
Рівень рентабельності (збитковості), %	Н.д.	Н.д.	Н.д.	Н.д.	2,4
Виробництво зернових на одну особу, кг	659	497	807	856	1386
Сумська область					
Посівні площі, тис. га	601,5	548,5	539,7	616,9	671,5
Урожайність, ц / га	23,0	18,2	21,2	22,1	54,0
Вироблено по області, тис.т	1380,1	967,6	1119,2	1323,9	3588,1
Ціна реалізації, грн/т	169,8*	438,8	437,7	1150,1	1170,4
Рівень рентабельності (збитковості), %	Н.д.	Н.д.	Н.д.	0,4	2,9
Виробництво зернових на одну особу, кг	983	729	906	1135	2032

Розраховано за даними Головного управління статистики в Сумській області

Дані таблиці свідчать, що посівні плащі як по Україні так і по Сумській області збільшуються. Також в 2013 році різко зросла урожайність зернових та зернобобових і склала 39,9 ц/га по Україні та 54,0 ц/га по Сумській області, що більше від аналогічного показника 1995 року на 64,2% по Україні та в 2,3 рази по Сумській області. Наслідком зростання посівних площ та урожайності є збільшення валового виробництва зерна майже в 2 рази як по Україні так і по Сумській області. Причинами збільшення обсягів виробництва є застосування високоврожайних сортів зернових культур, а також те, що останнім часом сільськогосподарські виробники вирощують кукурудзу на зерно, яка є більш урожайною, ніж пшениця та інші зернові культури. Збільшення валового виробництва обумовило зростання кількості виробленої продукції в розрахунку на одну особу в 2,1 рази як по Україні, так і по Сумській області. Отже, зазначимо, що виробництво зерна в Україні та області зростає, причинами є те, що ця продукція є рентабельною порівняно з іншими видами сільськогосподарської продукції. Рівень рентабельності склав 2,4% по Україні та 2,9% по Сумській області. Відмітимо також, що урожайність зернових та зернобобових в Сумській області є вищим від середньої урожайності по Україні. Причиною чого є те, що природно кліматичні умови Сумської області є більш сприятливими, ніж по деяких регіонах України.

Шляхами підвищення ефективності виробництва зерна є комплекс таких заходів: поліпшення використання землі, 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. Використання вказаних шляхів дає можливість отримувати 60-90 ц/га урожайності зерна.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Волошина О.Г., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адмін. менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Маслак Н.Г.

Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей народного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні. Важливість цієї галузі для економіки будь-якої країни можна пояснити наступним чином: капітальне будівництво, напевне, як ніяка інша галузь економіки, створює велику кількість робочих місць і споживає продукцію багатьох галузей народного господарства. Економічний ефект від розвитку цієї галузі полягає у мультиплікаційному ефекті коштів, вкладених у будівництво. Адже з розвитком будівельної галузі будуть розвиватися: виробництво будівельних матеріалів і відповідного обладнання, машинобудівна галузь, металургія і металообробка, нафтохімія, виробництво скла, деревообробна і фарфоро-фаянсова промисловість, транспорт, енергетика тощо. І, вочевидь, як ніяка інша галузь економіки, будівництво сприяє розвитку підприємств малого бізнесу, особливо того, який спеціалізується на оздоблювальних і ремонтних роботах, на виробництві та встановленні вбудованих меблів і т. ін.

Отже, ріст будівельної галузі неминуче викликає економічний ріст у країні і виникнення необхідних умов для розв'язання багатьох соціальних проблем. Але на сучасному етапі її розвитку говорити про будь-яку конкурентоспроможність цієї галузі не представляється можливим. Якщо на регіональному рівні чітко прослідкується тенденція верховенства будівельних організацій центральних районів та великих міст-мільйонерів у зв'язку з їх значними потужностями і інвестиційною привабливістю, то на глобальному рівні будівельна галузь України програє через брак необхідних фінансових та організаційних перетворень.

Проблема управління персоналом підприємств не є новою, проте в даний час набуває для України особливого значення. Це пов'язано з тим, що робота в умовах ринкових відносин висуває нові вимоги до рівня кваліфікації персоналу, знань і навичок працівників. Потрібні нові підходи до вирішення сучасних завдань, спеціалісти нових професій, нові організаційні форми діяльності працівників. Кваліфікація робітників у сучасних умовах характеризується такими ознаками, як глибокі загальноосвітні технічні та професійні знання, майстерність і професійна рухливість. Рівень розвитку робочої сили безпосередньо пов'язаний із зміною і вдосконаленням технічного базису виробництва. Науково-технічний прогрес, в сучасних умовах впливає на всю систему виробничих сил, зачіпаючи в першу чергу людину, як головну продуктивну силу суспільства, з її здатністю трудитися, створювати матеріальні блага, змінюючи зміст і умови праці, місце людини у виробництві.

НТП породжує нові галузі промисловості і поглиблює спеціалізацію виробництва. Це зумовлює виникнення нових професій і спеціальностей. Інтенсивний розвиток виробництва з використанням автоматизованих систем, електронної та мікропроцесорної техніки змінює функціональний зміст праці. Все більшого значення в автоматизованому виробництві набувають більш складні функції з підвищеними витратами розумової енергії (розрахунок, контроль, управління, технічне обслуговування машин і спостереження за їх роботою). Все це призводить до зміни професійно-кваліфікаційного складу працівників.

Також в умовах сучасного виробництва все більше зростає значення психологічного фактора робочої сили, інтелектуальної діяльності працівника, зростання його виробничої та загальної культури, вміння сприймати і обробляти наукову інформацію. У свою чергу зростання культурно-технічного рівня трудящих є одним з найважливіших умов які забезпечують поступальний процес суспільства. Вплив професійної підготовки робітників на економічне зростання полягає в тому, що робітники, що володіють необхідним обсягом знань, умінь і навичок, забезпечують більш високу продуктивність і якість праці при раціональному використанні матеріальних ресурсів. Ще одним важливим моментом є характерна особливість сучасного виробництва - використання ЕОМ, що потребує подальшого вдосконалення підготовки кадрів до оволодіння цією технікою. Важливою проблемою є необхідність вишукування і використання нових форм і методів підготовки кадрів для роботи з новітньою технікою, освоєння якої має істотне значення для підвищення ефективності виробництва. У зв'язку з цим змінюється і сам процес підготовки робочих кадрів.

Про актуальність вдосконалення технології навчання персоналу свідчить і та обставина, що кадровий потенціал сучасної компанії (як найважливіший стратегічний чинник її успіху) не допускає спонтанного і непродуманого експериментування - наслідки неправильного управління людськими ресурсами важко усувати і найбільш руйнівні. У цьому зв'язку важливо наступне - хоча українські фірми останнім часом стали змінювати своє ставлення до професійного навчання співробітників (стає більш масштабним, кваліфікованим, системним, заздалегідь запланованим, орієнтованим на довгострокові цілі), в той же час деякі з них в гонитві за кількістю використовуваних програм забувають про якість навчання свого персоналу.

СТИМУЛЮВАННЯ ТА МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Глухова О.В., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Т.І.Пізняк

Підприємства в умовах ринкової економіки використовують підвищення продуктивності праці як складову підвищення ефективності виробництва на підприємстві. Підвищення продуктивності праці означає такі зміни у процесі праці, котрі скорочують робочий час, який необхідний для виробництва одиниці продукції. Актуальність проблеми ефективного використання трудових ресурсів зростає з кожним роком тому, що продуктивність праці впливає на результати діяльності підприємства. Основними факторами підвищення продуктивності праці є мотивація та стимулювання трудової діяльності працівників.

В сучасних умовах підвищення ефективності виробництва на підприємстві пов'язане з рівнем продуктивності праці. Підприємства самостійно планують продуктивність праці; визначають її рівень, забезпечуючи при цьому випередження росту продуктивності праці у порівнянні із ростом середньої заробітної плати та ростом фондоозброєності праці робітників. Рівень продуктивності праці на підприємстві та темпи його зростання насамперед визначаються багатьма факторами. Під факторами росту продуктивності праці розуміють умови, за яких можливе її підвищення. До основних факторів росту продуктивності праці відносяться матеріально-технічні, організаційні, економічні, соціальні, природні тощо.

Важливим аспектом досягнення високого життєвого рівня населення є стимулювання праці, що направлене на формування потреб та інтересів працівників.

Мотивація загалом являє собою процесс спонукання, стимулювання себе чи інших людей до цілеспрямованої поведінки або виконання певних дій, спрямованих на досягнення власної мети або мети організації.

Загалом можна сформулювати ряд правил ефективної мотивації персоналу: неочікувані, непередбачувані, нерегулярні премії, які мотивують набагато ефективніше ніж очікувані. Важливо зауважити, що між виконаною роботою та винагородою не повинен бути великий проміжок часу. Типовими є такі стимули: підвищення на посаді, розширення повноважень, визнання, усна подяка керівника у присутності колег, можливість страхування здоров'я, оплата медичних послуг, позачергова оплачувана відпустка, гарантія збереження робочого місця, позики зі зниженою ставкою на навчання або придбання житла, оплата витрат на ремонт авто та ін. Також дієвим методом може бути застосування індивідуального пакету стимулів, орієнтованого на конкретного працівника:

1. Покарання як засіб мотивації працівників. Основна мета покарання – недопущення дій, які можуть нашкодити підприємству, бар'єр, який не дозволить людині повторити такі дії в майбутньому та стане прикладом для всього колективу. Матеріальне ж покарання припустиме тільки тоді, коли діями працівника заподіяний прямий матеріальний збиток, в іншому випадку буває достатньо розмови керівника з підлеглим.
2. Грошові виплати за виконання поставлених цілей.
3. Виплати до заробітної плати для стимулювання здорового способу життя.
4. Соціальна політика організації – також є дуже важливим інструментом економічного стимулювання. По-перше, на підприємстві реалізуються пільги та гарантії в рамках соціального захисту працівників, по-друге, організація надає своєму персоналу та членам їх сімей додаткові пільги, які відносяться до елементів матеріального стимулювання, за рахунок виділених на такі цілі коштів з фондів соціального розвитку підприємства. Така політика сприяє скороченню плинності кадрів, залученню та збереженню кваліфікованої робочої сили.

В результаті аналізу, для формування належного ставлення до праці необхідно створювати такі умови, щоб персонал сприймав свою працю як свідому діяльність, що є джерелом самовдосконалення, основою професійного та службового зростання. Доцільний підхід до мотивації є запорукою успішності підприємства, його розвитку та досягнення цілей.

Комплексне використання методів стимулювання персоналу дозволить створити умови для переходу на більш високий рівень трудових відносин та підвищити продуктивність праці на промислових підприємствах.

Отже, система матеріального стимулювання праці це сукупність основних та додаткових показників оцінки колективних та індивідуальних результатів праці, за якою працюючим здійснюються різні виплати заохочувального характеру понад основну заробітну плату з метою використання їх матеріальної зацікавленості для підвищення продуктивності, ефективності та конкурентоспроможності виробництва. Призначення стимулів до праці полягає в розвитку системи потреб людей, структури їх особистих інтересів, у розкритті здібностей працівника, підвищенні його економічної й соціальної відповідальності. Щоб стимули виконували свою роль в повному обсязі, в свідомості працівника мають зіставлятись вигода від зростання свого матеріального добробуту та продуктивність праці.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ, ЗГЛАДЖУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛЯРИЗАЦІЇ

Горленко Ю.М., студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пилипенко Н.М.

Актуальність обраної теми дослідження на сучасному етапі розвитку економіки держави обґрунтовується підвищенням конкурентоздатності й активною участю у світогосподарських відносинах.

Податкові пільги – це інструменти податкового регулювання, що закріплені в нормативних актах як винятки із загальної схеми обчислення конкретного виду податку, і стосуються, об'єкта, ставки або інших складових оподаткування.

Україна має недосконалу податкову систему, в якій існує чимало проблем, що потребують вирішення. Тому реформування податкової системи має дуже важливе значення так як це спричинить ряд позитивних наслідків.

Основними завданнями, які необхідно вирішити найближчим часом у сфері оподаткування є :

– високий рівень «тіньової» економіки та пов'язане з ним значне навантаження на фонд оплати праці;

– складна, недостатньо прозора система адміністрування;

– можливість ухилення від оподаткування та наявність шахрайських схем у сфері відшкодуванні ПДВ

Наявність значної кількості податкових пільг, що призводить до недоотримання коштів до бюджетів всіх рівнів та зниження рівня соціальних стандартів. Одним із стратегічних завдань реформування податкової системи України визначено зміцнення позицій вітчизняного бізнесу в міжнародній конкурентній боротьбі внаслідок зменшення частки податків у витратах підприємств і скорочення витрат часу платників на нарахування і сплату податків.

Сучасний глобальний соціальний порядок постіндустріалізму має в своїй основі глибоку і зростаючу соціальну нерівність, яка все більш реально загрожує самому існуванню цього порядку, але яка одночасно є неодмінною, природною його рисою.

Бідність виникає внаслідок відносно великої поляризації суспільства в рівні доходів на душу населення (або на одного зайнятого) і нерівного доступу до базових можливостей (медичне обслуговування, освіта, робота, побутові умови для існування) .

Вирішення проблеми бідності населення України можливе за умови створення середнього класу і збільшення прошарку людей, які б ідентифікували себе як заможні люди за рівнем і структурою своїх доходів і видатків.

Важливим фінансовим інструментом подолання бідності є соціальні пільги. Особливої актуальності набуває проблема спрощення системи оподаткування. З ухваленням Податкового кодексу податкова система стала більш спрощеною, адже число податків та обов'язкових зборів скоротилося. Звичайно це полегшує сплату податків і є передумовою розвитку малого і середнього бізнесу.

Якщо ж звернутися до рівня оподаткування доходів найбільш незахищених верств населення, то виявиться, що українці з найнижчим доходом зазнають чи не найвищого податкового тиску. Численна група категорійних видів допомоги та масштабна і розгалужена система пільг зводили нанівець всі спроби вплинути на зростання нерівності в доходах. Таким чином, подальше зволікання з реформуванням системи пільг може посилити необґрунтовану нерівність в доходах. Цьому сприяли не лише пільги, а й адресні соціальні виплати.

Загалом розподіл надходжень від пільг та субсидій свідчить не на користь згладжування нерівності. Основною перешкодою для регулювання нерівності є значні масштаби незареєстрованих доходів.

Економічні реформи за період становлення ринкових відносин, окрім позитивних результатів, призвели до різкої поляризації доходів серед населення, до загального падіння рівня життя.

Проте привертає увагу безпосередньо сама природа та причини диференціації доходів в нашій країні. Адже, у розвинутих європейських країнах високий рівень диференціації доходів населення сформувався під впливом дії законів ринку та конкуренції: «чим більше працюєш – тим більше заробляєш». В Україні ж високий рівень поляризації населення почав формуватися у кризовий період під час процесів роздержавлення та приватизації, в основному за рахунок нерівномірного стихійного розподілу державних ресурсів між окремими групами та приватними особами, в ході якого було порушено принцип соціальної справедливості.

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Дацько О.М., студ. 3 курсу ФАтП, спец. «Агрономія»
Науковий керівник: ст. викл. Ільченко О.В.

Ефективність розвитку сільського господарства має неабиякий вплив на економіку не тільки окремого аграрного підприємства, а й України як держави вцілому. Адже якісне виробництво продукції не лише забезпечує сировиною переробну промисловість, рослинництво – органічними добривами, машинобудування – ринком збуту, але і є головною запорукою продовольчої безпеки держави.

На сьогодні стан сільського господарства в Україні є нестійкий, що проявляться у формі фінансової нестабільності, низької рентабельності та недостатньої конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в порівнянні із зарубіжними господарствами. Для покращення ситуації необхідно не лише кількісно збільшувати виробничі потужності, а й застосовувати технології інтенсивного розвитку (інновації), що дозволить підвищити якість і кількість виробленої продукції. Даний підхід не лише дасть змогу вирішити цілий ряд повсякденних проблем галузі, але й дозволить підняти вітчизняне тваринництво на якісно новий рівень розвитку.

Проблемами розвитку інновацій в Україні займались такі вчені: В. Мессель-Веселяк, С.А. Кравченко, В.І. Мацибора. Практичне використання інновацій в рослинництві та тваринництві вивчали О.О. Лапко, Л. Нейков, П. Т. Саблук та інші. Проте, як показує досвід, інноваційний розвиток сільського господарства ускладнюється цілим рядом проблем і не дає очікуваного результату, а тому потребує більш детального вивчення.

Так, метою проведеного дослідження є виявлення особливостей розвитку інноваційної діяльності на вітчизняних аграрних підприємствах.

Зміст поняття інновації і до сьогодні залишається дискусійним питанням, проте найпоширенішим є уявлення про інновацію як про інвестування коштів, що призводить до зміни техніки чи технології, або сама техніка чи технологія удосконалюється, як результат науково-технічного прогресу. Тобто саме поняття інновації передбачає інвестування, але лише в ті проекти, що спричиняють суттєві зміни в господарському процесі за рахунок нововведень.

Однією з основних особливостей інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки є її подвійний ризик, оскільки як сам вид діяльності, так і галузь в якій вона здійснюється, містять у собі ознаки ризиковості. Ризиковість інноваційної діяльності зумовлена в тому числі і рядом особливостей сільського господарства: сезонності, залежності від природних та кліматичних умов, високого рівня конкурентності галузі через велику кількість однотипних підприємств, зосереджених на одній території.

Тваринництво, на відміну від рослинництва, у меншій мірі піддається впливу природних факторів, проте і є більш затратною. В свою чергу високі затрати на виробництво тваринницької продукції призводять до її збитковості. Більшість підприємств України – це господарства мішаного типу, що займаються як рослинництвом, так і тваринництвом з метою отримання стабільного доходу. В такому випадку у руслі інноваційності необхідно розвивати всі галузі і підгалузі підприємства, оскільки комплексність віддачі багатьох інновацій передбачає системність їх впровадження.

Інновації класифікують за досить розгалуженою системою ознак, основними з яких, на нашу думку, є форма інновації, ступінь новизни, предмет і сфера застосування. Інноваційна діяльність є комплексною категорією, оскільки ефективна лише при її використанні одночасно у різних сферах діяльності підприємства таких як виробнича, технологічна, управлінська та соціальна. Отже, і ефект від інновацій має комплексний позитивний вплив на всі сфери роботи фірми.

Інноваційна діяльність в сільському господарстві містить у собі безліч особливостей, що стосуються як специфіки галузі, так і фінансового стану вітчизняних підприємств. Частково дана проблема вирішується самими суб'єктами господарювання шляхом розподілення існуючих ризиків між декількома суміжними сферами діяльності, такими як тваринництво і рослинництво. Проте такий підхід не в повній мірі вирішує проблему, що склалася.

На нашу думку, ситуація може бути покращена лише завдяки комплексній співпраці аграрних підприємств та держави в плані фінансування інновацій, надання консультаційної допомоги та розробки інновацій науковими установами, створення сприятливого інвестиційного клімату. Така співпраця у будь-якому випадку є взаємовигідною. Інновації мають застосовуватись одночасно на різних стадіях виробничого процесу, а також покращувати інфраструктурне забезпечення. Тільки в такому випадку можна досягнути позитивного результату.

Список використаної літератури:

1. Мессель-Веселяк В. Я. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В. Я. Мессель-Веселяк // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 17–26

2. Кравченко С. А. Ефективність сільськогосподарських підприємств в умовах адаптації до ринку/ С. А. Кравченко // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 120–128.

3. Економіка підприємства: Навч. посібник /Мацибора В.І., Збарський В.К., Мацибора Т.В. - К.: Каравела, 2009, -312 с.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

Драгун Р.Б., студ. 5 курсу, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н. Сухоставець А.І.

Економічна ефективність сільськогосподарського виробництва означає одержання максимальної кількості продукції з земельної площі, від однієї голови худоби при найменших затратах праці і коштів на виробництво одиниці продукції. Ефективність сільського господарства включає не тільки співвідношення результатів і витрат виробництва, в ній відбивається також якість продукції і здатність її задовольняти певні потреби споживача.задоволення матеріальних і культурних потреб суспільства.

Економічну ефективність виробництва можна вивчати на різних рівнях. Тому виділяють; народногосподарську економічну ефективність сільського господарства; економічну ефективність сільськогосподарського виробництва; економічну ефективність окремих галузей сільського господарства; економічну ефективність виробництва колективних і державних сільськогосподарських підприємств, селянських (фермерських) господарств, міжгосподарських підприємств і об'єднань, а також їх внутрішньогосподарських підрозділів; економічну ефективність виробництва окремих культур, продуктів, операцій тощо; економічну ефективність агротехнічних заходів, впровадження досягнень науки і передової практики.

Проблема підвищення ефективності агропромислового виробництва – це визначальний фактор економічного і соціального розвитку суспільства. Особливої актуальності підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва набуває в умовах формування ринкових відносин. Це вимагає від виробничих структур АПК пошуків шляхів зміцнення економіки сільськогосподарських підприємств, що забезпечать високі темпи розширеного відтворення виробництва і поліпшення соціального розвитку села.

Економічна ефективність виробництва визначається співвідношенням між результатами господарської діяльності підприємств і використаними для одержання цих результатів виробничими ресурсами (матеріальними, трудовими, фінансовими). Ефективність виробництва - складна економічна категорія, в якій відбивається дія об'єктивних законів.

У кінцевому підсумку, ця дія виявляється в результативність виробництва. Разом з тим ефективність є формою відображення мети виробництва. Вона вказує на кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва і живої праці, віддачу сукупних витрат.

При цьому необхідно розрізняти такі поняття як "ефект" і "ефективність". Ефект - це результат діяльності підприємства або певного виробництва, що виражається обсягом валової продукції, валового доходу і чистого доходу та прибутку. В сільському господарстві ефект також характеризується зростанням урожайності сільськогосподарських культур, підвищенням продуктивності худоби і птиці.

Економічна ефективність - це виробництво певного обсягу продукції з мінімальними витратами виробничих ресурсів. Курс на підвищення ефективності економіки означає, що результати виробництва мають зростати швидше, ніж затрати на нього. Завдання полягає в тому, щоб при менших ресурсах досягати вищих результатів.

Підвищення економічної ефективності зернового виробництва передбачає збільшення виробництва і поліпшення чіткості зерна, забезпечення більшої сталості зернового господарства і ефективності використання його виробничих ресурсів. Основним напрямом подальшого розвитку зернового господарства є інтенсифікації виробництва зерна на основі внесення оптимальної кількості органічних і мінеральних добрив, розширення посівів високоврожайних сортів і гібридів, впровадження комплексної механізації, інтенсивних та індустріальних технологій, застосування прогресивних форм організації і оплати праці з урахуванням кінцевого результату. Велике значення має внесення оптимальних доз мінеральних добрив, які в конкретних природно-економічних умовах забезпечують найбільш повне використання потенційних можливостей високоврожайний сортів і гібридів зернових культур. Інтенсифікація зернового господарства неможлива без комплексної механізації виробництва зерна. Вона є основою впровадження інтенсивних та індустріальних технологій вирощування зернових культур і забезпечує зростання продуктивності праці при виробництві зерна. Забезпеченість господарства надійною системою машин дає змогу якісно і в оптимальні агротехнічні строки виконувати всі види робіт, що сприяє підвищенню врожайності зернових культур і значно зменшує втрати зерна. Економічна ефективність інтенсивних технологій визначається порівнянням додаткових виробничих витрат і додатково одержаної продукції і характеризується зростанням окупності додаткових витрат у зерновому виробництві. Важливим резервом підвищення економічної ефективності зернового виробництва є поліпшення якості зерна, особливо за рахунок сильних і твердих сортів пшениці з високим вмістом білка (15-17%) і клейковини (21-43%). Одним із напрямів підвищення економічної ефективності виробництва зерна є впровадження нових форм організації і стимулювання праці, широке використання колективного підряду і орендних відносин у зерновому господарстві.

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ КЛАСИЧНОГО МАРКЕТИНГУ

Дударева О.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Амін. менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Маслак Н.Г.

В сучасних умовах розвитку інформаційних технологій все більш активно зростає популярність інтернет-мережі, а кількість інтернет-користувачів збільшується щодня. Враховуючи те, що стратегічний розвиток сучасних підприємств передбачає встановлення довгострокових взаємовідносин з клієнтами, здійснення економічної діяльності є неможливим без впровадження механізмів та інструментів маркетингової діяльності, а одним з найбільш сучасних інструментів маркетингу є Інтернет-маркетинг. Інтернет-маркетинг значно спрощує здійснення класичного маркетингу і в той же час робить його доступним для більшої кількості користувачів. Таким чином, для підприємств відкриваються нові можливості взаємодії з цільовою аудиторією через мережу Інтернет.

Інтернет-маркетинг з'явився на початку 1990-х років, коли текстові сайти почали розміщувати інформацію про товари. Зараз інтернет-маркетинг - це щось більше, ніж продаж інформаційних продуктів, зараз йде торгівля інформаційним простором, програмними продуктами, бізнес-моделями і багатьма іншими товарами і послугами. Такі компанії, як Google, Yahoo, і MSN підняли на новий рівень і сегментували ринок інтернет-реклами, пропонуючи малому і середньому бізнесу послуги з локальної реклами. Рентабельність інвестицій зросла, а витрати вдалося знизити. Цей тип маркетингу дозволяє кожному, у кого є ідея, товар або послуга, досягти максимально широкої аудиторії.

З розвитком мережі Інтернет поступово міняються підходи до управління компанією і відповідно маркетинговою діяльністю. Весь комплекс маркетингу можна розглядати з позицій застосування його в середовищі Інтернет. Використання терміну «інтернет-маркетинг» зазвичай має на увазі використання стратегій маркетингу прямого відгуку, які традиційно використовуються при прямих поштових розсилках, радіо і в телевізійних рекламних роликах, тільки тут вони застосовуються до бізнес простору інтернету. Відмінними особливостями проведення опитування в Інтернет є невисока вартість, автоматизація процесу опитування та аналізу його результатів, а також можливість точного фокусування опитування на цільову аудиторію.

Інтернет-маркетинг в першу чергу надає споживачеві можливість отримати інформацію про товари. Будь-який потенційний споживач може, використовуючи інтернет, отримати інформацію про товар, а також купити його. Хоча, якщо там не буде інформації про один товар, або він її не знайде, то, швидше за все він придбає інший товар у конкурента.

Застосування методів інтернет-маркетингу націлене на економію коштів (на заробітній платі співробітників відділів продажів і на рекламі), а також на розширення діяльності компаній (перехід з локального ринку на національний та міжнародний ринок). При цьому як великі компанії, так і малі, мають більш урівноважені шанси в боротьбі за ринок. На відміну від традиційних рекламних медіа (друкованих, радіо і телебачення), вхід на ринок через інтернет є не надто витратним. Важливим моментом є те, що на відміну від традиційних маркетингових методів просування, інтернет-маркетинг дає чітку статистичну картину ефективності маркетингової кампанії.

У порівнянні з іншими видами медіамаркетинга (друкованими, радіо і телебаченням), інтернет-маркетинг росте дуже швидко. Він завойовує все більшу популярність не тільки у бізнесі, але і у звичайних користувачів, які хочуть просунути свій ефективний веб-сайт або блог і заробити на ньому. Тим не менш, в розвинених країнах, витрати на інтернет-маркетинг і рекламу становлять близько 5% від загальних рекламних витрат.

В інтернет-маркетингу велику роль відіграють інтегровані маркетингові комунікації. Інтегровані маркетингові комунікації - це концепція планування маркетингових комунікацій, яка виходить з необхідності оцінювання стратегічної ролі її окремих напрямків (реклами, стимулювання збуту, зав'язків громадськістю та інші) та пошуку їх оптимального поєднання для забезпечення чіткості, послідовності і максимізації дії комунікативних програм посередництвом інтеграції всіх дискретних звернень.

Інтернет став ефективним засобом взаємодії різних суб'єктів ринку, роблячи процес взаємодії більш відкритим і взаємовигідним. Доступність глобальної інформаційної мережі Інтернет розширила можливості ведення маркетингу підприємств. Здійснення ефективного інтернет-маркетингу є важливим фактором успішного просування підприємства, бренда чи товару на ринку спрямоване на розширення цільової аудиторії, розроблення, покращення та захист репутації підприємства через формування лояльності споживачів до підприємства.

Література:

1. Андрушкевич З. М. Інтернет-маркетинг у соціальних мережах / З. М. Андрушкевич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – №2. Т.1. – С. 163-166.

2. Самойленко Л. Б. Вплив інтернет-технологій на маркетингову діяльність підприємства [Електронний ресурс] / Л. Б. Самойленко // Передовик пропаганды – Режим доступу : http://peredovik.org/vpliv_internettehnologiiy_na_marketingovu_diyalnist_pidpriemstva.html

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ СВИНЕЙ

Душевська О.С., студ. 4 курсу, ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н, доц. Пилипенко В.В.

Свинарство - найбільш скоростигла галузь тваринництва. Розведення свиней дозволяє в порівняно короткі терміни виробляти велику кількість м'яса .

Свинарство поставляє народному господарству країни продукти харчування, що відрізняються високою харчовою цінністю і хорошими смаковими якостями, а так само сировину для легкої промисловості. У м'ясному балансі країни продукція цієї галузі становить майже 30% і останнім часом зростає у зв'язку із занепадом інших тваринницьких галузей

Високоприбутковим або збитковим виявиться вирощування свиней, бізнес план не завжди може відобразити справжню картину. Адже крім витрат на корм та утримання свиней потрібно брати до уваги, яка була обрана порода, і за якою методикою здійснювався відгодівлю тварин. Зовсім не обов'язково слідувати традиційним правилам свинарства - вирощування свиней за новими технологіями може виявитися куди більш вигідним і ефективним.

Економічна ефективність показує кінцевий ефект від застосування засобів виробництва і живої праці, іншими словами, віддачу від сукупних вкладень. *Економічну ефективність визначають шляхом зіставлення отриманого ефекту (результату) з використаними ресурсами або витратами. Сутність економічної ефективності сільськогосподарського виробництва може бути виражена через її критерії та показники. Критерії економічної ефективності - максимум ефекту з одиниці витрат або мінімум витрат на одиницю ефекту*.

Економічна ефективність свинарства характеризується системою натуральних і вартісних показників.

До натуральних належать:

- продуктивність (середньодобовий приріст живої маси молодняку на відгодівлі, кількість виробленої свинини на середньорічну матку, ц);
- плодючість - кількість поросят, що припадають на один опорос; коефіцієнт опоросу основних маток по розплоду (відношення кількості опоросившихся маток до наявності на початок року або в середньому за рік);
- тривалість вирощування або відгодівлі свиней до встановлених кондицій, днів;
- виробництво свинини на 100 га ріллі, на середньооблікового працівника, зайнятого в свинарстві;
- оплата корму або витрата його на одиницю приросту (ц корм.ед. на 1 ц приросту).
- Продуктивність праці або трудомісткість виробництва свинини, ц на 1 люд.-год.

Вартісні показники:

- виробництво валової і товарної продукції на 100 га ріллі,грн.
- виробництво валової продукції на одного середньооблікового працівника.
- собівартість 1 ц свинини в живій масі,грн.;
- розмір річних витрат виробництва на голову і на основну свиноматку.;
- прибуток від реалізації 1 ц живої маси рівень рентабельності,%

Робота з підвищення ефективності тваринницьких комплексів повинна грунтуватися на повноцінному забезпеченні поголів'я кормами, проведенні реконструкції виробничих завдань із впровадженням енергозберігаючих технологій з установкою високопродуктивного обладнання для утримання та годівлі свиней, виведення нових високопродуктивних порід тварин.

Сучасні технології свинарства індустріального типу дозволяють в короткі терміни не тільки кількісно збільшити обсяги вітчизняного виробництва свинини, а й знизити її собівартість. В умовах більш дешевих, ніж у зарубіжних країнах, кормів, енергоносіїв, робочої сили, продукція вітчизняного свинарства зможе мати абсолютну конкурентоспроможністю в порівнянні з імпортом.

Розвиток свинарства є природним, об'єктивно зумовленим, економічно вигідним, перспективним напрямом розвитку м'ясного комплексу . Одним з основних умов збільшення виробництва свинини є використання сучасного генетичного потенціалу вихідних ліній розводяться порід і їх кросів, пристосованих до інтенсивних умов утримання. У розвиненому світовому свинарстві ефективне виробництво немислимо без використання системи гібридизації. Основним напрямком в селекційній роботі з породами повинна стати їх спеціалізована селекція, а найважливішою умовою отримання стійкого ефекту гетерозису при гібридизації - систематична селекція і перевірка спеціалізованих порід, типів і ліній свиней на ефект комбінаційної здатності. Сучасне промислове виробництво має базуватися тільки на отриманні товарних гібридів. Також необхідно передбачати програму проведення ветеринарно-санітарних заходів, спрямованих на забезпечення належної санітарної культури, збереження здоров'я та підвищення резистентності тварин, отримання від них високої продуктивності та охорону навколишнього середовища.

ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН В ПРОЦЕСІ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ

Дяченко О.В. к.е.н., доцент кафедри економіки

Функціонування аграрних підприємств України відбувається у достатньо складних соціально-економічних умовах. Це спровоковано багатьма факторами внутрішнього та зовнішнього характеру, які виявляють дестабілізуючу дію на сільгоспвиробників та розвиток сільських територій взагалі. Пріоритетність розвитку аграрного сектору та сільських територій в Україні зумовлюється винятковою значимістю виробництва продукції сільського господарства продовольчою безпекою країни, потребою відродження селянства як господаря землі, носія моралі та національної культури.

Але водночас кризові явища в енергетичному, банківському та інших секторах економіки ставлять сільгоспвиробників та селян у більш складні умови. Принципи що повинна передбачати аграрна політика країни, такі як вдосконалення ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, сировину і продовольство; пріоритетний розвиток сільськогосподарського виробництва та інші, втрачають дію під впливом політичної кризи. Тому набуває важливого значення вивчення досвіду інших країн світу щодо адаптації аграрного сектору до умов що змінюються з урахуванням прагнень української економіки до лібералізації.

Вивчення досвіду країн східної Європи (Угорщіни, Польщі), азіатських та ін. країн дозволяє сформулювати деякі принципи ведення аграрної політики в перехідні та кризові періоди:

- Жодна країна світу не обходиться без протекціонізму в галузях сільського господарства шляхом надання дотацій, але трансформація їх повинна йти у напрямку підтримки конкуренції товаровиробників, що досягається виконанням умов «зеленої скриньки» СОТ. До них відносять можливості датування наукових досліджень, навчання, інформаційно–консультаційного обслуговування; контроль безпеки продуктів харчування; сприяння збуту сільгосппродукції; вдосконалення інфраструктури сільських територій (шляхи, електромережі, меліорація); охорона навколишнього середовища; програми регіонального розвитку (допомога депресивним регіонам) та ін. Але досвід багатьох країн свідчить, що лібералізація ринку без будь-якої державної підтримки призводить до різкого загострення аграрної кризи, що виявляється у шоковому зниженні рентабельності сільгоспвиробництва та прогресуючому спаді його об'ємів, недопостачанні та частковому знищенні виробничого потенціалу аграрного сектору, безробітті та інших негативних соціальних процесах.

- Водночас з розвитком промислового ведення аграрного виробництва, необхідність прийняття ряду заходів, якими передбачається піднесення рівня господарювання особистих підсобних господарств перш за все за рахунок підвищення їх матеріальної заінтересованості, поліпшення забезпеченості обладнанням, хімічними засобами, кормами, молодняком для відгодівлі, насінням, а також поглиблення і вдосконалення взаємодії та взаємовідносин, кооперативів, переробних і торгівельних підприємств з особистими підсобними господарствами. Всебічне сприяння горизонтальної та вертикальної інтеграції сільськогосподарських, промислових та підприємств фінансового сектору з ціллю отримання спільного прибутку;

- Управління експортом сільськогосподарської продукції та надання переваги переробці сировини всередині країни, що дозволяє отримувати більші доходи від АПК та збереження робочих місць. Стосовно України можемо говорити про стимулювання тваринництва за рахунок зерна, що може не експортуватися, а використовуватись в країні, розвиток біоенергетики та використання біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств та т.ін.

- Кредитна політика держави, сприятлива до сільгоспвиробника, що дозволяє селянам активно придбавати техніку, худобу, будівельні матеріали;

- Сприяння диверсифікації зайнятості сільського населення що вивільняється з аграрного виробництва.

- Ефективна соціальна політика в сільський місцевості, розробка або/та удосконалення програм «Соціального стандарту облаштування сільських територій», у якому передбачається створення мешканцям сільських населених пунктів належних умов для проживання , праці, відпочинку, медичного, торгового та транспортного обслуговування, підвищення зайнятості та створення додаткових джерел доходу; підтримка соціальної інфраструктури; відкриття культурних центрів дозвілля для зменшення відтоку найбільш активних верств сільського населення.

Максимальне використання усіх механізмів стимулювання розвитку АПК, має призвести до підвищення економічної ефективності його функціонування, створення сприятливого економічного середовища.

ОСНОВНІ ПЕРЕДУМОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Желіба А.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. І.В.Лозинська

Сучасна стратегія соціально-економічного розвитку України передбачає нарощування агропромислового потенціалу країни. Молочна галузь, до складу якої входять маслоробна, сироробна, молочноконсервна підгалузі, а також виробництво продукції з незбираного молока, на сучасному етапі є однією із провідних в структурі харчової індустрії України. Питома вага галузі в загальному обсязі харчової та переробної промисловості складає 19%. Молочна продукція є одним із основних продуктів харчування та супутнім компонентом при виробництві різноманітних товарів харчової промисловості, зокрема, кондитерських виробів, соусів, майонезу.

Важливим на етапі впровадження інноваційних складових господарювання у молокопереробній галузі є застосування такого організаційно - економічного механізму, в якому поєднується управління виробництвом молока, його переробкою та реалізацією, де контролюється все – від моменту закупівлі племінних корів до пакування готової продукції та її транспортування. Тому в умовах обмеженості фінансових ресурсів інвестування повинно бути максимально ефективним. Існуюча система управління на молокопереробних підприємствах не завжди відповідає вимогам часу, тому, як на великих, так і на малих за розміром підприємствах інвестиційні ресурси освоюються не завжди ефективно, в результаті чого нерідко використовуються надмірні обсяги позикових ресурсів.

Сьогодні функціонування молокопереробної промисловості України зумовлене її особливостями та характеризується наступним: вона відноситься до ресурсообмежених галузей; відрізняється масовим виробництвом; термін реалізації продукції є обмеженим. Окрім існуючих проблем із сировинним забезпеченням, спостерігається значна зношеність технологічного обладнання молокопереробних підприємств та скорочення коштів на їх поновлення. Дуже повільно впроваджуються новітні прогресивні технології щодо випуску якісної молочної продукції. Погіршується фінансово-економічний стан малих виробників, які працюють в основному в своїх регіонах і не можуть вплинути на ринок в цілому.

Подальший розвиток молокопереробної галузі в нашій країні залежить в основному не від екстенсивних факторів (збільшення кількості молокопереробних підприємств, кількості робочої сили, поголів'я молочного стада), а від інтенсивних, що базуються на результатах інвестиційної діяльності. Адже без стимулювання інвестиційної діяльності неможливий економічний та соціальний розвиток держави.

Серед факторів, що негативно впливають на здійснення інвестиційної діяльності молокопереробних підприємств, можна виділити такі:

- відсутність підтримки інвестиційної діяльності не лише з боку держави, а й з боку місцевих органів самоврядування;
- відсутність чіткого механізму встановлення закупівельних цін на сировину та недостатній рівень її якості згідно з вимогами СОТ;
- відсутність досконалої інфраструктури інвестиційного ринку;
- відсутність повної інформаційної бази про інвестиційний ринок та інвесторів, які згодні реалізовувати інвестиційні проекти;
- відсутність ефективної організації інвестиційного процесу на більшості молокопереробних підприємств;
- нестача власних коштів молокопереробних підприємств;
- великі витрати використання кредитних ресурсів;
- здорожчання енергетичних ресурсів.

Ще одним перспективним напрямом поліпшення ситуації в молочній галузі, як ми вважаємо, є кооперація виробників молока. Необхідно зосередити всі зусилля на підвищенні виробництва молока за рахунок зростання продуктивності корів при одночасному збільшенні їх кількості. При цьому необхідно забезпечити рентабельність виробництва на рівні 10-15%, що дозволить в перспективі знизити закупівельні ціни на молоко. Відповідно така кооперація повинна проходити при державній підтримці, стимулюванні та контролі цього процесу. Це дозволить, в першу чергу, вирішити проблеми самих виробників молока, а, по-друге, забезпечити молокопереробні підприємства сировиною, тим самим максимально завантажити їх виробничі потужності.

Крім того, для підвищення інвестиційної привабливості галузі та самих молокопереробних підприємств необхідно удосконалювати економічні взаємозв'язки між виробниками та підприємствами переробки молока, тобто створювати регіональні інтегровані структури кластерного типу. Адже, за дослідженнями вітчизняних вчених сталому розвитку агропромислового виробництва в нашій країні перешкоджає недостатня інтеграція між виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами та науковими організаціями.

ОБГРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Забара Ю.О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пилипенко В.В.

Ефективність управління організаціями в умовах розвитку ринкових відносин багато в чому залежить від стану і дієвості систем мотивації і стимулювання їх працівників.

У сучасній практиці розвиток систем мотивації ефективної діяльності персоналу приводить до підвищення продуктивності в не меншій мірі, ніж технологічне переозброєння. Більше того, відомі численні приклади, коли конкурентні переваги досягалися не за рахунок передової техніки і технологій, а саме на основі адекватної мотиваційної системи підприємства.

Як наслідок, дедалі більше роботодавців розуміє важливість і зростаючу значимість мотиваційної складової, без якої жодне підприємство не може повністю реалізувати свій потенціал розвитку як у тактичному, так і стратегічному аспектах.

Проблеми управління соціально-трудовими відносинами відображені в працях зарубіжних фахівців про потреби людини (К. Девіс, А. Маслоу, Е. Мейо та ін), мотивації до праці, теорії трудової поведінки (Ф. Герцберг, Ф. Тейлор та ін) , теорії життєвого циклу (Р. Брамберг, Ф. Модільяні та ін.)

Одна з головних задач для підприємств різних форм власності - пошук ефективних способів управління працею, що забезпечують активізації людського фактора. Вирішальним причинним фактором результативності діяльності людей є їхня мотивація.

Мотивація - це стимулювання до діяльності, процес спонукання себе та інших до роботи, вплив на поведінку людини для досягнення особистих, колективних та суспільних цілей.

Розрізняють такі методи мотивації персоналу:

1. Методи матеріального стимулювання - види заробітної плати, доплати, надбавки, премії, компенсації, матеріальна допомога, дивіденди і корпоративні опціони.

2. Соціальний пакет - оплата підприємством в тому чи іншому процентному співвідношенні різних послуг і / або виконання певних соціальних зобов'язань перед своїми працівниками.

3. Методи морального стимулювання, що знаходять вираження, в принципі, в різних засобах морального заохочення.

4. Методи організаційного стимулювання, для яких характерні зміни в організації праці: гнучкий робочий день або графік; часткове виконання роботи вдома; участь у нарадах, засіданнях «не відходячи від робочого місця» і ін.

5. Умови праці - санітарно-гігієнічні, матеріально-технічні, інформаційні, соціально-побутові, соціально-психологічні, умови соціального захисту, допомоги, просторові, естетичні.

6. Стиль безпосереднього керівника, що знаходить вираження у проявах його індивідуальних особливостей.

Напрямки, які покращать систему мотивації персоналу підприємства:

- раціоналізація режимів праці та відпочинку;
- покращення умов праці, організації праці та робочих місць;
- ліквідація порушень трудової дисципліни;
- скорочення плинності кадрів, створення стабільних трудових колективів;
- ріст кваліфікації кадрів;
- можливість посадового росту, організація планування кар'єри;
- створення сприятливого соціально-психологічного клімату;
- покращення організації оплати праці і матеріального заохочення;
- забезпечення працівників усіма формами соціальних пільг, послуг, переваг і гарантій. Сучасна система мотивації персоналу повинна відповідати новим тенденціям соціально-економічного життя. Кадрова політика підприємства зводиться, в кінцевому рахунку, до вироблення певного набору кадрових рішень, що стосуються окремих осіб або їх груп, з метою забезпечення нормального функціонування організації: рішень по найму, розстановки, просування, навчання, стимулювання і оплати, звільнення кадрів.

Особливості сучасного стану економіки, наявність елементів кризових явищ, становлення ринкових відносин в економіці країни висувають особливі вимоги до політики управління кадрами. У цих умовах необхідно суттєво зміцнити виробничу, технологічну і трудову дисципліну, забезпечити впровадження сучасних методів стимулювання трудової мотивації, контролю за результативністю і якістю праці, досягти більш тісної взаємодії цього виду управління з управлінням підприємства в цілому.

Необхідна розробка і впровадження ефективної системи мотивації, тому що ефективність управління персоналом, що виявляється в досягнутих результатах, залежить від ступеня дієвості застосовуваних заходів, найважливіша роль серед яких належить винагороді. Процес визначення матеріальної винагороди працівника повинен, з одного боку, враховувати діяльність працівника, а з іншого - мотивувати його на досягнення бажаного рівня діяльності.

ОСНОВНІ ВІТЧИЗНЯНІ ТА ЗАРУБІЖНІ КОНЦЕПЦІЇ НА МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ В СИСТЕМІ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ

Сторн М.С., студ. 1 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», ОКР-магістр
Науковий керівник: к.е.н., доц. І.В.Лозинська

В умовах соціально-орієнтованої ринкової системи господарювання проблема мотивації праці набуває важливого значення. Відсутність належних стимулів до праці, неможливість досягнути поставлених цілей законними методами, нереалізовані мрії про підвищення рівня життя зумовлюють виникнення незадоволення людини своєю роботою та своїм становищем у суспільстві. Нехтування мотиваційним фактором у сфері праці призводить до зниження показників продуктивності праці, якості продукції, трудової дисципліни на кожному конкретному підприємстві і до кризи в господарській системі в цілому.

Постійні зміни в економічній та політичній сферах нашої держави, одночасно створюють великі можливості і серйозні загрози для кожної особистості та вносять значний рівень невизначеності в життя практично кожної людини. Тому, лише дієвий мотиваційний механізм, що відповідає сучасним умовам та є гнучким до швидких економічних змін, забезпечить ефективне використання трудових ресурсів.

Проблеми мотивації трудової діяльності персоналу та створення мотиваційного механізму займають чільне місце в менеджменті і досліджувалися багатьма вченими. Свої роботи проблемам мотивації трудової діяльності присвятили такі вчені: А. Сміт, Ф. Тейлор, Е. Мейо, Д. Мак-Грегор, М. Туган-Барановський, А. Маслоу, К. Альдерфер, Ф. Герцберг, В. Врум, Л. Портер та інші.

Мотивація, як одна з функцій менеджменту у загальному розумінні- це 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.

Існує багато різних концепцій мотивації, які намагаються дати пояснення цьому явищу. Ще в законах вавилонського царя Хаммурапі (XVIIIст.д.о н. е) визначені правила оплати працівників натуральним продуктом та сріблом. Основоположником мотиваційних концепцій був А. Сміт, який доводив, що людину до роботи слід примушувати і її роботу необхідно постійно контролювати.

Вперше термін "мотивація" вжив німецький філософ Артур Шопенгауер (1788-1860) у статті "Чотири принципи достатньої причини", після чого його почали застосовувати для пояснення причин поведінки людей. Найпершим із застосовуваних на практиці методів мотивації був метод "батога і пряника". При цьому батогом був страх, голод, тілесне покарання, а пряником-певна матеріальна чи інша винагорода.

На початку XX ст. американський інженер Ф. Тейлор запропонував мотиваційну концепцію, основану на стимулюванні зростання продуктивності персоналу підвищеними виплатами при досягненні робітниками високих норм виробітку. Основним положеннями вчення є: високий денний урок (норма), можливий для виконання кращими працівниками, нормальні умови праці, висока оплата за виконаний урок та зниження оплати у випадку його невиконання.

Еволюція поглядів на методи активізації трудової поведінки в останні роки звязана з теоріями "збагачення змісту праці", "гуманізації праці", "якості трудового життя", "співучасті трудящих". Значний вплив на практику управління персоналом й досі справляють змістовні і процесуальні теорії мотивації трудової діяльності.

Змістовні теорії мотивації аналізують потреби і повязані з ними фактори, що справляють вплив на поведінку людини, її трудову активність. В цих теоріях основна увага приділяється аналізу потреб людини та їх впливу на мотивацію трудової діяльності. Основні, найбільш відомі змістовні теорії: теоріє ієрархії потреб А. Маслоу, теорія К. Альдерфена, двофакторна теорія Ф. Герцберга, теорія набутих потреб Мак-Клелланда і класифікація потреб М. Тугана-Барановського.

Однією з найвідоміших є теорія ієрархії потреб А. Маслоу, яка сформувалася у 40-х роках XX ст.

Розробка і запровадження ефективних мотиваційних моделей сприяє підвищенню конкурентоспроможності, продуктивності і, в кінцевому результаті, прибутковості підприємства. Також, це дозволяє вийти підприємству на економічно новий рівень розвитку і відкриває можливості реалізувати свої можливості на світовому рівні.

Та найголовніше, використання ефективної мотиваційної моделі на підприємстві свідчить про уважне і дбайливе ставлення керівництва до власних працівників, а отже, і про піклування про їх матеріальне і соціальне становище. Імідж будь-якого підприємства чи організації визначається на сам перед належним відношенням до всіх членів трудового колективу, а успіх підприємству гарантовано, якщо є зацікавленість його працівників у підвищенні продуктивності праці та в повній реалізації свого творчого потенціалу. Ринкові форми господарювання відкривають широкі можливості для практичного використання різних методів мотивації і не лише матеріальне стимулювання.

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ

Мар'єнкова А.С., студ. 1 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», ОКР-магістр
Науковий керівник: к.е.н., доц. Лозинська І.В.

Управління, як і будь-який інший вид діяльності, вимагає конкретної оцінки, визначення його ефективності. Авторитетні дослідження, які були проведені західними фахівцями, давали розбіжні висновки стосовно впливу управлінського персоналу на ефективність організацій. Лише недавно провідні компанії визнали, що менеджери здатні зробити вирішальний внесок у досягнення організаціями успіху.
Визначення рівня ефективності управління організацією є проблемою, що пов'язана з істотними об'єктивними труднощами, характеризується значною кількістю методологічних підходів та викликає чи не найбільш активну дискусію серед дослідників та фахівців-практиків. Поняття організації управлінської праці висвітлені у працях зарубіжних (Марк А. Хьюзлид, Брайан Е. Беккер, Ричарда У. Битти, Д. Ульріх) та вітчизняних вчених (Ципкін Ю.А, Крамаренко В.І., Колот А.М., Холод Б.І., Крушельницька О.В.).

Управлінська праця — це особливий вид людської діяльності, в якій відображується реальна взаємодія об'єктивних і суб'єктивних факторів суспільної діяльності людей. Управлінська праця є специфічним видом діяльності, який виділився в результаті поділу, спеціалізації та кооперації виробничої праці. Отже, вона є суспільно-необхідною. Предметом управлінської праці є як людина, так і її діяльність.

На ефективність трудової діяльності управлінських працівників, як і працівників будь-якої іншої сфери діяльності, можна впливати. Оскільки ефективність діяльності організації в цілому суттєво залежить від ефективності управління, одним з головних завдань управляючої системи є визначення напрямків її підвищення. До них, зокрема, відносять:

- просування за службою;
- забезпечення прийнятного рівня освіти;
- набуття практичного досвіду;
- підвищення кваліфікації працівників управління;
- провадження періодичної атестації.

Важливим стимулом кваліфікаційного зростання управлінського працівника і розвитку його ініціативи є систематичне просування за службою. Однак менеджер повинний твердо знати, що воно залежатиме від того, як він підвищує свою ділову кваліфікацію, наскільки активний у роботі.

Просування менеджера, фахівця може здійснюватися у формі:

1) переміщення в межах тієї ж посадової категорії і розмірів зарплати, але з розширенням виконуваних функцій;

2) підвищення заробітної плати без підвищення в посаді;

3) просування його щаблями посадових сходів.

Перша форма просування доцільна в роботі з молодими менеджерами — розширення функцій і повноважень є стимулом для розвитку їх активності й ініціативи.

Друга і третя форми прийнятні для працівників з досвідом у роботі, здатних самостійно вирішувати серйозні проблеми.

При оцінці значення просування менеджера службою потрібно враховувати, що занадто тривале перебування його на одній, особливо низовій, посаді знижує його інтерес до роботи.

Одним з факторів, що визначають ефективність праці в управлінні, єосвіта. Висока освіта управлінських працівників позитивно відбивається на їх участі у винахідництві і раціоналізації — працівник з більш високим рівнем освіти вносить у поліпшення економіки свого підприємства більший внесок, прискорює науково-технічний прогрес і широко використовує його результати у виробництві.

Варто враховувати деякі обставини у розвитку творчої активності:

1) новаторство припускає певний ступінь ризику і пов'язані з ним витрати;

2) новаторство повинне морально і матеріально заохочуватись;

3) надмірна опіка впливає на ініціативу менеджера, особливо, коли вказівки і розпорядження викладені в письмовій формі.

Керівникам необхідний і достатній практичний досвід. Дотримання цієї умови, як і попередньої, досягається кропіткою діяльністю служб із підбору персоналу і слугує вихідним пунктом у підвищенні ефективності управлінської праці.

Щоб підтримувати освіту і досвід на прийнятному рівні і перетворити в постійно діючий фактор підвищення ефективності праці, необхідно їх систематично удосконалювати. Мова йде про систему підвищення кваліфікації працівників. Підвищення кваліфікації спрямоване на удосконалювання і поглиблення знань, умінь і навичок працівника в конкретному виді діяльності.

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Іванчук А.А., студ. 1 курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємств», ОКР-магістр
Науковий керівник: к.е.н., доц. І.В.Лозинська

Світовий досвід показує, що в умовах відкритої ринкової економіки, яка не може існувати без гострої конкуренції, виявляються фактори, котрі роблять конкурентоспроможність та якість продукції необхідними умовами виживання товаровиробників, мірилом результативності їх господарської діяльності, економічного добробуту країни.

Актуальність дослідження конкурентоспроможності продукції полягає в тому, що це основна складова загальної конкурентоспроможності підприємства в ринковій економіці і тільки вихід на ринок з конкурентноздатним товаром дає можливість підприємству вижити в умовах ринку.

Серед робіт, що висвітлюють теоретичні аспекти конкурентоспроможності та формування конкурентних переваг слід відзначити праці І. Багрової, В. Бирського, М. Гальвановського, Н. Гражевської, В. Жуковської, І. Ладунка, І. Піддубного, Ю. Полунаєва, М. Портера, І. Трофімової, О. Царенко та ін.

Перехід в сучасних умовах до ринкових відносин потребує використання на практиці головних категорій ринку. В зв'язку з розширенням прав підприємств у виборі партнерів, асортиментної та збутової політики великого значення набуває поняття “якість”, ще більшого “конкурентоспроможність продукції”.

Конкурентоспроможність та якість продукції – це сконцентрований вираз всієї сукупності можливостей будьякого виробника, створювати, випускати та збувати товари та послуги.

Поняття “конкурентоспроможність” значно ширше понять “якість” і “технічний рівень” продукту, хоча останні і є важливою складовою частиною конкурентоспроможності продукції. Якщо якість в кожний окремий момент є певною сукупністю якостей виробу, то конкурентоспроможність може значно змінюватись в залежності від зміни таких факторів, як умови реалізації, попиту і пропозиції. Окрім якості, конкурентоспроможність включає в себе маркетингову і комерційну складові, що в сукупності являє собою ціну продажу або ціну придбання товару.

Конкурентоспроможність підприємства – це синтетичний показник, який відображає сукупне виявлення багатьох факторів – від динаміки та рівні розвитку національної економіки до вміння організувати та керувати процесом формування якості та конкурентоспроможності продукції підприємства на національних чи зарубіжних ринках.

Питання конкурентноздатності розглядалось багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Так, в роботі Е.А.Горбашко поняття конкурентноздатності зовсім виправдано аналізується в зіставленні з іншою найважливішою технікоекономічною категорією якістю продукції. У той же час автори розділяють поняття "якість" і "споживча вартість", виходячи з тієї посилки, що "...споживча вартість акумулює в собі усі властивості продукції, що зв'язані з її здатністю задовольняти людські потреби, тоді як якість характеризується лише частиною цих властивостей, що мають відношення до заданих характеристик конкретної продукції". Можна виокремити наступні змістообразуючі ознаки поняття конкурентноздатності продукції:

- відповідність властивостей продукції і потреб споживача (тотожність властивостей якості і конкурентноздатності);
- наявність трьох змістообразуючих елементів конкурентноздатності споживача, продукту і продуктуконкурента (розходження властивостей якості і конкурентноздатності);
- тотожність різнорідних продуктів у плані конкурентноздатності (розвиток категорії якості).

Р.Фатхутдінов визначає конкурентноздатність як „...властивість об'єктів, що характеризує ступінь задоволення конкретної потреби в порівнянні з кращими аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку”. До безлічі об'єктів, що володіють властивістю конкурентноздатності автор відносить крім продукції ще і нормативні акти, науковометодичні документи, проектно-конструкторську документацію, технологію, виробництво, персонал („робітник”, „фахівець”, „менеджер”), цінні папери, інфраструктуру (навколишнє середовище), інформацію.

У проблематиці конкурентноздатності можна визначити наступні особливості:

- по-перше, що конкурентноздатність це властивість практично будь-яких економічних об'єктів;
- по-друге, незалежно від фізичної природи і виконуваних функцій усі вироби, а також виробничі системи їх що виготовляють і використовують, можуть розглядатися в контексті проблеми конкурентноздатності;
- по-третє, аспект аналізу диктується не абстрактними розуміннями, а практичними інтересами конкретної економічної діяльності;
- по-четверте, товари та послуги усього лише пасивний компонент ринку, на якому присутні також і активні компоненти суб'єкти господарювання, що, мабуть, можуть бути опосередкованими носіями властивості конкурентноздатності (через свої товари і послуги);
- по-п’яте, стосовно до товару конкурентноздатність є розвитком категорії якості. У випадку активних економічних об'єктів підприємств і організацій, представлених на ринку конкурентноздатність являє собою категорію ефективності, але на більш високому рівні.

ЗАСТОСУВАННЯ КОНТРОЛІНГУ В ФІНАНСОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Ігнатенко А., студ. 1 курсу, спец. «Менеджмент організацій», ОКР-магістр
Науковий керівник: к.е.н., доц. Лозинська І.В.

В сучасних економічних умовах України, що характеризуються зростаючою конкуренцією, постійним зниженням норм прибутковості, а також невизначеністю та мінливістю економічних, політичних і соціальних факторів, головним завданням для вітчизняних молокопереробних підприємств є прийняття ефективних управлінських рішень у межах певної системи управління. Неякісні управлінські рішення призводять до значних втрат, внаслідок чого фінансова результативність суб'єктів господарювання знижується, про що свідчить висока питома вага збиткових підприємств – 30-40% їх загальної кількості. Зниження цих втрат можливе за рахунок застосування нових методів та інструментів підтримки прийняття рішень у сфері менеджменту, адекватних сучасним умовам функціонування підприємств.

Однією із технологій управління, яка може забезпечити підвищення результативності менеджменту на підприємствах молокопереробної галузі, є контролінг. Слід зазначити, що закордонними фахівцями система контролінгу використовується досить тривалий час, а практика діяльності підприємств багатьох розвинених країн підтверджує ефективність її застосування. В Україні процес впровадження методів контролінгу тільки розпочинається, але вже сьогодні вони набувають дедалі більшого значення та розповсюдження.

Контролінг переводить управління на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи і спрямовуючи діяльність різних служб і підрозділів підприємства на досягнення оперативних і стратегічних цілей. Основними критеріями яким відповідає контролінг є: комплексність та інтегрованість, завдяки чому він забезпечує цілісний погляд на діяльність підприємства в минулому, теперішньому і майбутньому часі, системний підхід до виявлення і вирішення проблем, що виникають перед підприємством.

Питанням теорії і практики контролінгу присвячені дослідження таких учених і фахівців як: Анискин Ю.П., Ільїна С.Б., Криклій А.С., Мухомедзянова Е.В., Овсепян Д.С., Сафаров А., Скляр Е.Н., Фольмут Х.Й., Фалько С.Г., Шенаев И.В., Тарасюк М.В., Мельник Н. Г., Михайлишин Н. П. та ін.

Водночас, підвищена увага вітчизняних фахівців у своїй практичній діяльності до контролінгу приводить до нагромадження проблем, що постають перед ними у процесі впровадження та використання останнього. До того ж, застосування системи контролінгу на підприємствах молокопереробної галузі потребує розробки інструментарію, що враховує особливості функціонування й розвитку суб'єктів господарювання зазначеної галузевої приналежності.

Основна ідея контролінгу полягає у своєчасній сигналізації про невиконання заявлених планів і оперативному інформуванні менеджменту про поточний стан підприємства, а основною характеристикою методики контролю є оперативність. Для організації ефективного оперативного контролю треба вибрати певний набір контрольованих показників та постійно контролювати їх значення.

Ефективний контроль, забезпечуючи менеджерів якісною інформаційною базою, сприяє досягненню ефективного результату управлінської діяльності. Контроль орієнтований на досягнення основних показників ефективності функціонування підприємства в сучасних умовах і, як наслідок, забезпечення конкурентоспроможності. Також він покликаний забезпечити максимально ефективне використання фінансових ресурсів організації. Контролінг сприяє реалізації економічної політики, яку виробило керівництво, та допомагає систематизувати фінансові та інформаційні потоки. Сучасний стан підприємств свідчить, що чинна система контролю не відповідає вимогам підвищення ефективності управління підриємством.

Ефективна система контролю великою мірою вирішує складні проблеми, пов'язані з управлінням підприємством, та дозволяє виявити позитивні аспекти і сильні сторони. Керівництво підприємства отримує можливість виявлення проблем та коригування діяльності підприємства для запобігання кризи та уникнення ускладнень у фінансово-господарській діяльності. Крім того, систему контролю слід побудувати так, щоб можна було гнучко її налаштовувати на вирішення нових завдань, що виникають в результаті зміни внутрішніх і зовнішніх умов функціонування економічного суб'єкта.

Сьогодні контролінг, як функція управління, не завжди повною мірою задіяний на підприємстві, часто має нерегулярний характер і малоефективний. Це пов'язано з тим, що на підприємствах не приділяють належної уваги організації та проведенню заходів контролю, а також з недостатньою розробленістю науково-методичних основ цієї функції управління.

Отже, можна розглядати контроль фінансово-економічної сфери як складну систему, яка, своєю чергою, є однією з найважливіших структурних складових системи менеджменту. Особливої актуальності контрольна функція набуває тому, що сучасне підприємство працює у складних умовах.

ЕКОНОМІКО-ЕНЕРГЕТИЧНА ОЦІНКА ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ ВИДІВ ТА СОРТІВ ВІВСА

Ільченко В.О., студ. 6 курсу ІЗН, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: ст. викл. Ільченко О.В.

В сільськогосподарському виробництві здійснюється залучення сировини та енергії, постійно зростають матеріальні і енергетичні ресурси, використання яких ставить перед дослідниками завдання пошуку шляхів підвищення ефективності їх використання. Сучасні технології повинні набувати пластичних властивостей, адаптованих до умов різного ресурсно-технологічного забезпечення. При цьому визначальними є критерії забезпечення зростання рівня продуктивності сільськогосподарських культур при оптимальному значенні задіяних ресурсів. Медведовський О.К. наголошує , що ресурсо- і енергозберігаючі технології позитивно проявлятимуть себе лише тоді, коли у виробничих умовах будуть дотримуватись найекономнішого курсу на витрачання всіх видів енергії.

З метою кращого аналізу задіяних ресурсів та витраченої енергії визначали співвідношення кількості енергії, акумульованої в урожаї культури в процесі фотосинтезу та витрат енергії задіяної у виробництво продукції. Всі агротехнічні прийоми вирощування вівса розраховували в єдиних енергетичних одиницях. Також визначався енерговміст урожаю, енергозатрати на 1 га посіву і 1 т зерна та коефіцієнт енергетичної ефективності (Кее). Коефіцієнт енергетичної ефективності розраховували як відношення енергії отриманої з урожаєм до енерговитрат на вирощування культури.

Енергетична ефективність вирощування вівса із різними нормами висіву відзначалася стійкою тенденцією її зниження від оптимального як в сторону збільшення, так і в сторону зменшення норми висіву

За даними енергетичної ефективності, при вирощуванні вівса плівчастого із нормою висіву 4,5 млн. шт./га, посіви культури акумулювали максимальну кількість енергії 59,1 ГДж/га, енергоємність технології складала 19,9 ГДж/га, Кее – 2,98. Найменше значення коефіцієнта енергетичної ефективності – 1,6 отримано на варіанті вирощування вівса голозерного із нормою висіву 7,5 млн шт./га, де кількість акумульованої посівом енергії становить 34,2 ГДж/га, а затрати на вирощування склали 21,4 Гдж/га. Загалом показник Кее при вирощуванні плівчастих сортів коливався в межах 2,25-2,79 і дещо нижчим отримали даний показник за вирощування гол озерного вівса -1,60–2,55.

Основні показники енергетичної ефективності вирощування вівса плівчастого також перевищували показники голозерного вівса за різних способів застосування мінерального живлення і використання бактеріальних препаратів.

Найвищий коефіцієнт енергетичної ефективності досягнений вирощуванні плівчастого вівса із застосуванням комплексу препаратів діазофіт і мікрогумін – 2,94. Із внесенням мінеральних добрив та підживленням азотом у фазу кущіння та викидання волоті всього одержаної енергії із урожаєм зростала до 91,8 ГДж/га, але коефіцієнт енергетичної ефективності зменшувався до 2,79 в зв'язку із зростанням енергозатрат на вирощування до 32, 89 ГДж/га.

При вирощуванні голозерного вівса із різним мінеральним живленням, акумульована енергія із урожаєм становила від 44,3 до 77 ГДж/га, енергозатрати на вирощування складали 18,7-30,99 ГДж/га, коефіцієнт енергетичної ефективності коливався в межах 2,26-2,67. При тому, що найвища енергетична ефективність також досягалася за варіантом із застосуванням комплексу препаратів діазофіт і мікрогумін – 2,67.

Також необхідно відмітити, що незважаючи на зниження показників рівня енергетичної оцінки із додатковими залученнями елементів живлення рослин, коефіцієнт енергетичної ефективності за своїм абсолютним значенням вказує на високу окупність енергії урожаю в порівнянні із енергозатратами – більш ніж у два рази перевищення надходження над витратами.

Із метою поглиблення аналізу впливу елементів технології на ефективність вирощування вівса, розраховані показники енергетичної оцінки по кожному сорту вівса.

За моделлю технології, яка передбачала, при вирощуванні вівса, використання для передпосівної обробки біопрепаратів діазофіт та мікрогумін в поєднанні з внесенням нітроамофоски та позакореневим підживленням рослин нутрівантом та карбамідом у фазі кущіння та викидання волоті отримано найвищі показники енергетичної ефективності по сорту Бусол. Так, енерговміст урожаю підвищився до 92,96 ГДж/га, тоді як витрати енергії збільшились лише до 31,58 ГДж/га, а затрати на вирощування 1 т зерна зменшились до 6,46 ГДж. Коефіцієнт енергетичної ефективності при цьому становив 2,94.

Також найвищі результати отримали по даному сорту при вирощуванні із елементами екологічно-орієнтованої технології де кількість акумульованої енергії посівом становила 62,73 ГДж/га, затрати енергії на вирощування 1 т зерна – найменші і складають 6,27 ГДж, а коефіцієнт енергетичної ефективності – найвищий 3,03.

Так приходимо до загального висновку, що енергетична оцінка показала високу ефективність використання елементів інтенсивної і екологічно-орієнтованої технології вирощування вівса із високим коефіцієнтом енергетичної ефективності – 2,59-3,03.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНОЇ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кашаба С.Г., ,студ. 4 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 результуючої 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 напрямах:

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 ефективність 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 одного з 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 видам роботи і напрями 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 не 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.

ПРОБЛЕМИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кириченко Я.В.,студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пилипенко Н.М.

Актуальність проблеми забезпечення економічної стійкості підприємства зумовлена сучасною ситуацією ринкової економіки, що характеризується високим рівнем невизначеності, жорсткої конкуренції та різноманітністю ризиків.

В нинішніх умовах стрімкого НТП, надмірно швидкого споживання обмежених ресурсів, негативної дії безлічі чинників виробництва на навколишнє середовище необхідно першочергову увагу приділяти стійкому розвитку сільськогосподарських підприємств в цілому.

Стійкий розвиток сільського господарства – стійкість в сенсі економічного і технічного розвитку, нарощування виробництва, підвищення його ефективності, так і стійкість в сенсі забезпечення збалансованості з позицій природно-ресурсних можливостей розвитку.

Проте нині важливе не лише розуміння того, як структурується проблематика стійкого розвитку сільських територій, а й того, які проблеми найактуальніші. Основними з цих проблем є такі:

- планування і організація розвитку сільських територій на основі саморозвитку, починаючи з рівня муніципальних утворень;
- всіляке залучення до процесів самоврядування активних представників сільської спільноти;
- диверсифікація аграрного виробництва, прискорений розвиток альтернативних видів діяльності на сільських територіях;
- розвиток сільської (і не тільки) консультаційної діяльності;

маркетинг сільських територій та ін.

Ефективному розвитку сільськогосподарських підприємств і сільських територій сприятиме чітке визначення наступних проблем:

- на яких територіях природно буде складатися ефективне аграрне виробництво;
- які території мають потенціал для розвитку альтернативних видів виробництв та іншої підприємницької діяльності людей (наприклад, як зони рекреації для численного міського населення регіонів, зон зеленого, аграрного туризму, ведення традиційних високохудожніх промислів);
- для яких територій доцільне згортання багатьох видів діяльності за винятком пов'язаної з розвитком лісового господарства і використанням дарів лісу тощо.

Таким чином, стійкість визначається як здатність системи зберегти свою якість в умовах середовища, що змінюється, і внутрішніх трансформацій (випадкових або навмисних). Для підтримки економічної стійкості підприємства потрібно дотримуватися таких заходів:

- здатність до прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку відхилення розвитку ситуації, впровадження планів практичних заходів у разі виникнення кризової ситуації;
- при виникненні проблемних ситуацій розробляти плани щодо їх усунення;
- контроль за виконанням заходів та їхніми результатами, координація дій учасників;
- безперервний моніторинг внутрішнього та зовнішнього станів підприємства;
- заходи щодо зниження зовнішньої вразливості підприємства.

Основними чинниками, які формують економічну стійкість сільськогосподарських підприємств, є:

- високий матеріально-технічний, технологічний та кадровий потенціал;
- ефективність фінансових операцій;
- надійність економічних зв'язків;
- ритмічність кругообігу засобів;
- міцне становище на товарному ринку;
- конкурентоспроможність продукції, що виробляється .

З метою формування економічної стійкості сільськогосподарських підприємств як чинника соціально-економічного розвитку України необхідно:

- посилити державне регулювання та підтримку прибутковості аграрних товаровиробників;
- підвищити якість підготовки спеціалістів та керівників сільськогосподарських підприємств до роботи в умовах економічної свободи, конкуренції та факторної мобільності;
- посилити антикорупційні заходи .

Не забезпечивши економічну стійкість своїх підприємств в умовах ринкової економіки, незалежні, самостійні виробники товарів і послуг не зможуть успішно діяти на ринку.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЗНИЖЕННЯ РЕСУРСНИХ ВИТРАТ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Кириченко Є.Р.,студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пилипенко Н.М.

Метою діяльності будь-якого підприємства в сучасних умовах трансформації економіки є максимізація прибутку шляхом найповнішого задоволення потреб споживачів. Це завдання можна реалізувати залежно від оптимізації витрат виробництва та попитом на продукцію, що виробляється.

Для того, щоб отримати найбільший ефект з найменшими витратами, економію природних, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів підприємству потрібно вирішувати питання управління витратами, яке передбачає пошук способів їх зниження.

Для здійснення господарської діяльності всім підприємствам необхідно придбати основні засоби, нематеріальні активи, виробничі запаси, тобто здійснити витрати. Тому будь-яке підприємство, не залежно від виду економічної діяльності, прагне до їх

мінімізації. Крім того, витрати є базою для формування ціни продукції та фінансового результату діяльності і визначення чистого прибутку. Саме тому визначення сутності витрат, їх правильна класифікації та раціональна організація обліку практично є основою ефективної роботи підприємства.

В нестабільних економічних умовах витрати суб'єктів господарювання є важливим мірилом ефективності господарської діяльності підприємств, оскільки їх величина, структура та динаміка визначають перспективи функціонування суб'єктів господарювання. Враховуючи важливість витрат, управлінські органи підприємств шукають шляхи оптимізації як окремих складових витрат, так і їх загальної величини. Для оптимізації витрат суб'єкти господарювання використовують різні методи аналізування, застосування яких дозволяє підприємствам здійснювати оперативне управління ними.

Актуальність цієї проблеми зумовлена тим, що багато вчених досліджують витрати підприємства, проте на сьогодні немає чіткого тлумачення самого поняття «витрати». Це пов'язано з багатьма факторами: по-перше, по-різному тлумачать поняття в економіці, управлінському, бухгалтерському та податковому обліку; по-друге, має місце некоректний переклад з російської мови українською власне поняття «витрати»; по-третє, розповсюджене використання поняття «витрати» як синоніму понять «затрати», «видатки».

Основною метою функціонування підприємства, що стосується до галузі сільського господарства, є забезпечення його стійкого розвитку, що можливо досягти за умови постійного пошуку та реалізації заходів щодо підвищення рівня економічної ефективності господарювання.

Діяльність сільськогосподарських фірм в сучасних умовах господарювання вимагає підвищення ефективності їх бізнесу та перегляду наявної системи контролю як основної функції управління.

Витрати відіграють вирішальну роль щодо впливу на кінцевий результат діяльності підприємства в цілому, тому необхідно надавати достатньої уваги формуванню ефективної системи контролю витрат.

При проведенні контролю обліку витрат на виробництво сільськогосподарської продукції необхідно враховувати специфіку галузі, яка впливає на процес прийняття управлінських рішень.

В умовах трансформації економіки України змінилися форми та методи управління підприємством. У зв'язку з цим всім суб'єктам господарювання необхідно найбільш точно враховувати зміни в конкурентному середовищі, що є загрозою їх поточної та майбутньої ефективної діяльності.

Вирішенням цієї проблеми є підвищення якості продукції та цін на неї з одночасним зниженням витрат на її виробництво та реалізацію.

Більшість дослідників зниження витрат пропонують використовувати ресурсний підхід для дослідження формування витрат діяльності. На їх думку даний підхід дозволяє охарактеризувати усі ресурсні витрати на виробництво продукції: витрати робочої сили, засобів та предметів праці.

Основою ефективного господарювання в умовах ринку є виробництво конкурентоспроможної продукції, яка забезпечує отримання прибутку для товаровиробників, завоювання ринків збуту та задоволення вимог спожива чів у ціні придбання та якості продукції.

На сьогоднішній день сільськогосподарські підприємства України повинні здійснювати свою діяльність не тільки для отримання короткострокового прибутку, а й спрямовувати виробництво на стратегічні завдання підвищення ефективності виробництва. Це, в свою чергу пов'язано з управлінням ресурсами виробництва, ефективності використання виробничих потужностей підприємства, та максимізація прибутку в довгостроковому періоді. Тому, актуальним для керівників підприємств, є питання пов'язані з підвищенням конкурентоспроможності продукції, зниження рівня витрат виробництва, або їх ефективного використання.

СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ

Кіріченко М.Ю, студ 5 курсу, ФЕіМ, 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 інноваційності.

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 дійових 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.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СВИНИНИ

Корощенко М.О., студ. 4 курсу ЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник к.е.н, Пилипенко Н.М.,

Потреби населення України у м'ясі і м'ясопродуктах не задоволені. Присутність ряду 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 обумовлюють необхідність дослідження нових, більш ефективних способів організації відтворювального процесу в м'ясопродуктовому підкомплексі країни.

Економічна ситуація в Україні спонукають сільськогосподарські підприємства до пошуку альтернативи у переробці власної продукції - створення невеликих м'ясопереробних підприємств безпосередньо в господарствах. Проте нині не слід шукати вихід лише у будівництві мінізаводів у сільськогосподарських підприємствах, адже світова і вітчизняна практика показує переваги концентрації переробки м'ясної сировини. Справа полягає лише в тому, щоб знайти найоптимальнішу систему економічних відносин, адекватних ринковій економіці, між виробниками сировини і переробними підприємствами м'ясної промисловості. Ці відносини можуть будуватися на основі акціонування переробних підприємств за участю сільськогосподарських виробників, кооперування всіх підприємств м'ясного підкомплексу АПК на основі агропромислової інтеграції або через систему контрактів.

Важливо поєднати інтереси сільськогосподарських виробників з інтересами не тільки підприємств, які здійснюють переробку м'яса, а й всіх учасників процесу виробництва, заготівлі, переробки, зберігання й реалізації м'ясної продукції, включаючи й обслуговування цього процесу. Такого поєднання, зокрема, можна досягти шляхом створення акціонерних товариств за участю всіх учасників даного технологічного ланцюга.

Проведені дослідження і зарубіжний досвід свідчать, що в перехідний період, коли ще не сформована інфраструктура, однією з форм вирішення складних питань економічних відносин підприємств між собою і державою може бути створення акціонерних (холдингових) компаній (корпорацій). Вони можуть об'єднувати спеціалізовані господарства по виробництву свинини і яловичини, м'ясопереробні, комбікормові, сервісні підприємства, а також підприємства фірмової торгівлі. У такому об'єднанні можуть брати участь підприємства різних форм власності, а також банківські структури. Однією з основних проблем формування інтегрованого об'єднання і його стабільної діяльності в цілому є визначення об'єктивного підходу до розподілу прибутку, отримуваного від реалізації кінцевої (готової) продукції. В об'єднання увійдуть підприємства різного профілю, які різняться за рівнем технологічної оснащеності, участі у формуванні новоствореної вартості, сукупного валового доходу і прибутку. Найбільш прийнятним критерієм участі в розподілі сукупного прибутку, як свідчать розрахунки, можуть бути власні витрати інтегрованих підприємств за вирахуванням придбаних кормів в сільськогосподарських підприємствах і сировини на промислових, а також доданої вартості і валового доходу, які містять у собі і суму прибутку.

Підвищення ефективності виробництва у всіх ланках технологічного ланцюга м'ясного підкомплексу АПК можна досягнути також за рахунок розвитку кооперації між усіма учасниками підкомплексу на основі вертикальної інтеграції. Кожне інтегроване формування повинне самостійно і добровільно визначити обсяг своєї діяльності: чи продавати власну продукцію на вільному ринку, чи передати цю функцію спеціалізованому підприємству на вигідних умовах.

Світова практика свідчить, що вищі результати забезпечують інтегровані системи з максимальною завершеністю виробництва м'ясних виробів, які підтримують свою виробничу або торговельну марку на ринку. Крім формувань, створених на основі повної інтеграції, можуть утворюватися форми кооперації через контактні відносини, які в Україні ще не мають відповідного правового забезпечення. Конкретне виробництво, як і повна вертикальна інтеграція, також створює умови для виникнення агропромислових об'єднань.

Підвищення економічної ефективності свинарства тісно пов'язане з вдосконаленням технології виробництва у галузі на основі його механізації та автоматизації. Оскільки переважна більшість свиноферм у господарствахне пристосовані до впровадження засобів механізації, важливим напрямком розвитку свинарства мусить стати реконструкція діючих, насамперед невеликих та середніх ферм, їх технічне переозброєння з урахуванням використання найновіших досягнень науки. Необхіно удосконалювати механізм створення сприятливих умов для тваринництва: прямі дотації); програми непрямої бюджетної підтримки – лізинг техніки для галузі й лізинг живих тварин; програма селекції в тваринництві, спрямована на підвищення генетичного потенціалу;

Отже, розвиток нових господарських формувань, їх технологічне забезпечення та вдосконалення організації виробництва, переробки м'яса і реалізації м'ясної продукції створить можливості для функціонування ефективного ринку у м'ясному підкомплексі АПК, а також значною мірою задовольнить попит на м'ясо та продукти його переробки.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Кратенко Н.В., студ.5 курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пилипенко Н.М.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні господарюючі суб'єкти зіштовхнулися з необхідністю використання принципово нових методів забезпечення своєї економічної безпеки за рахунок проведення єдиної кадрової політики і створення комплексної системи економічної безпеки підприємства.

Комплексна система забезпечення економічної безпеки на підприємствах формується під впливом трьох чинників: наявності нормативно-правової бази, яка регулює відносини персоналу служб безпеки; місця фірми на ринку (яку "нішу" ринку займає, вид діяльності, конкуренція); розміру фірми (обсяги обороту і кількість робочого персоналу). На підставі цих чинників визначається стратегія фірми на забезпечення своєї господарської безпеки, що приводить до створення системи економічної безпеки.

Перший чинник забезпечується на рівні законодавчої влади, вже існуючими сформованими відносинами у державі. Наявність або створення нормативноправової бази забезпечує можливість здійснення професійного відбору, функціонування і контролю персоналу служб безпеки підприємств.

Немаловажним чинником при формуванні комплексу економічної безпеки є вплив навколишніх зовнішніх чинників, таких як сфера діяльності, частка ринку, що займається, наявність конкурентів, політична ситуація, криміналізація структур. Залежно від можливих економічних загроз кожне підприємство розглядає і формує свою власну структуру використання служби безпеки, а також внутрішньофірмову дисципліну і традиції.

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і спеціалісти будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Особливістю й, одночасно, складністю при побудові системи економічної безпеки є той факт, що її дієвість практично повністю залежить від людського чинника. Навіть при наявності на підприємстві професійно підготовленого начальника служби економічної безпеки, сучасних технічних засобів, менеджмент підприємства не отримає бажаних результатів доти, поки у колективі кожний співробітник не усвідомить важливість і необхідність упроваджуваних заходів економічної безпеки.

Ефективність функціонування підприємства і саме його існування, особливо в нестабільних умовах перехідної економіки значною мірою залежить від системи економічної безпеки, яку загалом можна розглядати як невід'ємну частину системи управління промисловістю, спрямовану на протидію зовнішнім та внутрішнім загрозам його функціонування.

Створення системи економічної безпеки підприємства та організація її успішного функціонування повинні ґрунтуватись на методологічних основах наукової теорії безпеки. Повинні бути визначені цілі системи безпеки підприємства: що необхідно здійснити, чого слід досягти; які завдання необхідно вирішити для досягнення поставлених цілей; які основні функції системи безпеки підприємства – визначити коло діяльності цієї системи

У зв'язку з наявністю різноманітних форм господарюючих суб'єктів існують і різні підходи для захисту економічних інтересів підприємств. Відомі дві форми вирішення проблем: формувати власну структуру безпеки або використовувати спеціалізовану структуру безпеки.

При виборі необхідно враховувати таке:

- не завжди можна використовувати для вирішення внутрішніх проблем сторонні структури;
- не всі підприємства мають потребу в економічній безпеці;
- персонал підприємства може виконувати функції служби економічної безпеки;
- прибутковість фірми не дозволяє організовувати свою структуру;
- наймані приватні структури занадто дорогі;
- наймані приватні структури можуть мати зв'язки з криміналом;
- немає необхідності зазнавати щомісячних витрат на внутрішню структуру і відриватися від основної діяльності;
- можливі прецеденти з боку найманих структур;
- "свої" не смітять і не виносять бруд з хати.

Відбір персоналу для створення і формування комплексу безпеки підприємства відіграє вирішальну роль, тому необхідно створювати методику відбору для служб безпеки, яка буде спроможна забезпечити економічну безпеку не тільки підприємству, але також може бути використана державою як резерв для поповнення своїх відповідних структур.

Таким чином, кожний варіант має свої позитивні та негативні сторони, і вибір здійснюється безпосередньо по ситуації і виходячи з загальної політики підприємства.

ГРЕЙДИНГ ЯК СУЧАСНА СИСТЕМА ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Крук К.Є., студ. ФЕіМ, напрям «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри економіки І.І.Коблянська

З часу становлення ринкових відносин в Україні особливої актуальності набули питання удосконалення системи мотивації працівників. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства важливим є формування такої системи оплати праці, яка є прозорою, зрозумілою (з точки зору працівника), гнучкою та сприяє професійному вдосконаленню, розвитку ініціативності, відповідальності за результати роботи та ін. Певною мірою вирішенню цих завдань сприяє запровадження грейдингу як сучасної системи оплати праці.

Грейдинг представляє собою систему оцінки та ранжування посад, у результаті яких вони підрозділяються на групи (грейди) залежно від значимості їх для компанії. Систему грейдів можна певним чином порівняти з широко використовуваною в радянські часи тарифною сіткою. Втім, аналогічними ці підходи є лише за змістом: диференціація посад та заробітної плати залежно від певних факторів. Так, якщо у тарифній сітці тарифна ставка залежить від складності робіт і кваліфікації працівників, то кількість параметрів, які визначають розмір заробітної плати за грейдовою системою, може варіюватись від 5 до 20 (більша кількість параметрів ускладнює процес розроблення та використання системи). Необхідно також відмітити, що грейдова система не має уніфікованого характеру і розробляється компанією самостійно, залежно від позиції на ринку, стратегії внутрішньофірмової політики, зокрема, кадрової, а також техніко-технологічного рівня виробництва та інших чинників, але з огляду на ринкову вартість робочої сили.

Грейдова система передбачає, що кожній посадовій позиції надається певна сума балів на основі чинників, визначених як найважливіші та найактуальніші з точки зору функціонування та розвитку підприємства. Нарахована сума балів визначає віднесення посади до того чи іншого грейду, який характеризується певним розміром заробітної плати чи соціального пакету [1].

Загальний алгоритм грейдингу містить такі етапи [1]:

1. Опис посад.
2. Визначення цінності посад.
3. Оцінка посад за ключовими факторами.
4. Побудова грейдів.
5. Встановлення посадових окладів для кожного грейду.
6. Запровадження грейдової системи.

Під час грейдингу особливо важливим і відповідальним етапом є визначення факторів та субфакторів, що детермінують цінність посади для компанії. Серед таких факторів виділяють [1, 2]: необхідний рівень кваліфікації, складність виконуваної роботи, ступінь відповідальності посади, ступінь самостійності, вплив на стратегічні цілі, аналітичне та комунікативне навантаження, умови роботи, фізичні зусилля, та ін. Це означає, що навіть для працівників, які займають ідентичні посади, заробітна плата може значно варіюватись залежно від особистісних якостей працівника, рівня його знань, досвіду роботи, активності, відповідальності та ініціативності щодо виконання поставлених завдань тощо. При цьому причини різниці в оплаті праці та її розмір є чітко визначеними, обґрунтованими системою грейдів, а головне – прозорими та зрозумілими працівникам. У цьому полягає головна перевага грейдингу порівняно з іншими поширеними системами оплати праці.

Грейдингова система, хоч і розробляється підприємством самостійно, але потребує залучення кваліфікованих фахівців у цій галузі – експертів. Це дасть змогу забезпечити об'єктивність під час визначення факторів цінності, бальної оцінки їх значення для компанії, ранжування та ін. Власне, у цьому полягають недоліки грейдингу – трудомісткість та складність забезпечення об'єктивності оцінювання, фінансові витрати, пов'язані з розробленням та запровадженням системи. Слід вказати й на можливий спротив працівників під час запровадження грейдів – адже така система змушує працювати по-новому: результат (заробітна плата) буде залежати виключно від власних зусиль, активності, ініціативності, готовності до професійного та кар'єрного розвитку. Як результат, грейди допоможуть впорядкувати соціальний пакет підприємства, жорстко прив'язавши заробітну плату та інші форми винагороди до цінності виконуваної роботи.

Література:

1. Березін О.В. Грейдова система оплати праці у сільському господарстві [Електронний ресурс] / О.В. Березін, О.Д. Плотник // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. - 2010. - Випуск 1. Том 1. – С. 22-28. - Режим доступу: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2010/01/22.pdf

2. Геращенко І.О. Особливості застосування системи грейдингу на підприємствах України [Електронний ресурс] / І.О. Геращенко // Экономика и управление. - 2012. - № 5. - С.137-144. – Режим доступу: http://www.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2012/5/p_137_144.pdf

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кутах К.М., аспірант кафедри економіки
Науковий керівник: к.е.н., доц. Строченко Н.І.

Сучасний ринок молочних продуктів в Україні динамічно розвивається та є високонкурентним сектором ринку продуктів харчування, відкритим для виробництва нових продуктів. Тільки крупних гравців на ньому складає близько 15-20, не говорячи вже про дрібних виробників, кількість яких перевищує декілька сотень.

Слід зазначити, що на сучасному етапі швидкість, з якою відбуваються зміни у зовнішньому середовищі, постійно зростає. Ситуація ускладнюється тим фактом, що зовнішнє середовище сьогодні характеризується невизначеністю, тобто відносно невеликою кількістю інформації та невпевненістю в її достовірності. А отже, сучасні підходи до аналізу зовнішнього середовища не в змозі забезпечити єдину обґрунтовану комплексну оцінку стану економіки, регіону чи певної галузі та їх впливу на розвиток підприємства.

В умовах постійної невизначеності та мінливості політичних, економічних і соціальних факторів одне з головних місць в управлінні ефективності молокопереробного підприємства є аналіз зовнішніх (міжнародні стандарти якості; інвестиційна політика регіону)та внутрішніх (дотримання технології виробництва; якість продукції; технічний стан основних виробничих фондів; комплексне використання сировини; ефективність використання обладнання) факторів. Причому для забезпечення ефективної діяльності молокопереробного підприємства необхідно не пристосовуватись, а прогнозувати отриманні бажані результати. Для цього аналіз повинен бути направлений на встановлення і оцінку чинників, факторів, що представляють загрозу або сприяють розвитку підприємства.

Підприємства переробної галузі є відкритими системами, які залежать від зовнішнього світу у відношенні постачання ресурсів, енергії, кадрів, а також споживачів. Оскільки для забезпечення виживання підприємства необхідно мати інструмент по виявленню факторів, які вплинуть на діяльність підприємства.

Підприємства молокопереробної галузі характеризуються суттєвими системними проблемами: різкий спад виробництва молока, зниження якості молочних продуктів, зростання різниці між закупівельними та роздрібними цінами на сировину. Тому дані проблеми галузі вимагають постійного вивчення, моніторингу та знаходження варіантів виходу з них та подальшого розвитку молокопереробних підприємств України в контексті світової економіки, а не тільки господарювання України. У зв'язку з цим молочне господарство потребує підвищеної уваги, оскільки воно є одним із основних джерел доходу для сільського населення та складає валову частку національного доходу країни. На даний час галузь переробки молока опинилася у складному становищі. Поступове скорочення поголів'я корів вплинуло на обсяги виробництва і продажу молока, змінилася структура і асортимент виробництва молочної продукції, набагато зменшилися обсяги споживання молока та молочної продукції.

Складність молокопереробного виробництва, велика кількість діючих у ньому чинників справляють неабиякий вплив на економічну ефективність підприємства. Тому її слід оцінювати за допомогою системи узагальнених і часткових показників. А враховуючи сучасні ринкові відносини, які характеризуються зростаючою конкуренцією, постійним зниженням прибутковості, невизначеністю та мінливістю політичних, економічних і соціальних факторів, головним завданням для в підприємств харчової промисловості стає прийняття ефективних управлінських рішень, якого можна досягти за допомогою використання нових технологій управління до числа яких можна віднести контролінг.

Тому підвищення ефективності і якості роботи молокопереробного підприємства в умовах ринкової економіки можна досягти лише шляхом поєднання прогресивної техніки і технології з раціональною організацією виробництва і праці.

Список літератури:

1. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

2. Міністерство аграрної політики України Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minagro.gov.ua/.

3. Гришова І. Ю. Оборотні засоби молокопереробних підприємств / І. Ю. Гришова ; за ред. академіка УААНМ. Я. Дем'яненка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 188 с.

4. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні : монографія / за ред. П. Т. Саблука, В. І. Бойка. – К. :ННЦ ІАЕ, 2005. – 340 с.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ. ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Кучкова К.О., студ. 3 курсу, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пилипенко Н. М.

В сучасних умовах діяльність сільськогосподарського підприємства визначається рівнем його конкурентоспроможності , тобто наявністю переваг у задоволенні потреб клієнтів порівняно з конкурентами. Існує багато чинників, що впливають на рівень та характер конкурентоспроможності підприємства.

До них відносять:

1) Науково-технічні чинники. Стан науково-технічного прогресу, рівень техніки та технології, продуктивність устаткування тощо.

2) Організаційно-економічні чинники. Методи та механізм регулювання господарської діяльності на рівні держави, регіонів і галузей , характер організації виробничих процесів та організації праці тощо.

3) Соціальні чинники. Відображають стан та динаміку соціальних процесів. Ці чинники певною мірою відбиваються на рівні ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

4) Екологічні чинники. Вимоги екологічного законодавства, витрати , зумовлені утилізацією відходів виробництва тощо.

5) Політичні чинники. Загальнополітичний клімат та стан розвитку міжнародних відносин тощо.

Ключові фактори успіху базуються на: науково-технічному рівні виробництва та продукту, рівні маркетингу, рівні менеджменту,організаційно-технічному рівні виробничих процесів,фінансово-економічному рівні та рівні персоналу.

До основних шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства можна віднести: аналіз конкурентів та дослідження ринків збуту, впровадження рекламної політики, створення нового продукту, підвищення техніко-економічних і якісних характеристик продукції, забезпечення переваг продукту порівняно з його замінниками, модернізація обладнання, проведення заходів щодо зниження витрат, використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності, вдосконалення обслуговування в процесі купівлі продукції, посилення впливу на споживачів, підвищення продуктивності праці за рахунок виплати премій, надбавок ; вдосконалення організації виробництва.

На підприємстві має бути розроблена відповідна стратегія конкурентоспроможності, передбачені заходи щодо всього виробничо-господарського комплексу. Варіанти стратегії можуть відрізнятися цілями, часовими параметрами та іншими характеристиками залежно від конкретних і перспективних завдань, але в кожному випадку їх головна мета - забезпечення переваг над конкурентами. Конкурентна стратегія фірми націлена на досягнення конкурентних переваг.

Якщо організація включає декілька ділових одиниць (стратегічних підрозділів), кожна із них розробляє власну цільову стратегію

Конкурентна стратегія повинна ґрунтуватися на всебічному розумінні структури галузі й процесу її зміни. У будь-якій галузі економіки (немає значення, діє вона тільки на внутрішньому ринку чи й на зовнішньому теж) - суть конкуренції виражається п'ятьма силами: загрозою появи нових конкурентів; загрозою появи товарів або послуг-замінників; здатністю постачальників комплектуючих виробів і т.д. торгуватися; здатністю покупців торгуватися; суперництвом уже наявних конкурентів між собою.

В умовах ринкової економіки стійке положення підприємства на ринку визначається рівнем його конкурентоспроможності, тобто здатності виробляти та збувати продукцію, яка за ціновими і неціновими характеристиками більш привабливa для споживачів, ніж продукція їх конкурентів.

Конкурентоспроможність характеризує можливість і динаміку пристосування підприємств до умов ринкової конкуренції. Поняття конкурентоспроможності підприємства дуже багатогранне і важливе, воно безпосередньо пов’язане з реальною побудовою систем управління діяльністю підприємств, галузей, окремого товаровиробника або продукції, економіки держави в цілому та поєднує поведінку економічних агентів в конкурентному середовищі.

Отже, підтримка високої конкурентоспроможності підприємства означає, що всі його ресурси використовуються настільки продуктивно, що воно стає більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. Це одночасно передбачає, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів і послуг та його продукція користується постійним попитом.

ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ В ПІДПРИЄМСТВАХ КОРПОРАТИВНОГО ТИПУ

Кущ В.А., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: доц. Н. Г. Маслак

Серед найважливіших проблем нинішнього соціально-економічного розвитку, у тому числі і в Україні, є недостатній рівень ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств різних галузей , розмірів та форм власності .Фундаментальною базою для вирішення проблеми підвищення якості управління певними системами є, перш за все, організаційна складова. Вона є найвагомішим чинником як у виробничій, так і в управляючій підсистемах того, чи іншого підприємства.

Великий внесок у розвиток даного питання зробили такі вчені:Афанас`єв В.Г., Байдюк І.Ф., Боголюбов І.Н., Валуєв Б.І., Горошко В.І., Іспірян Г.П., Козлова О.В., Лагоша Б.А.,Мальцева П.М., Мартиненко М.М., Мільнер Б.З., Попов Г.Х., Рапопорт В.Ш., Солдатенко О.С., Франчук В.М., Шаркович В.Г., Шегда А.В. та багато інших.

Організаційна структура управління – це форма системи управління, яка визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів. В організаційній структурі управління будь-яким суб'єктом господарювання кожний її елемент (виробничий або управлінський підрозділ) має певне місце й відповідні зв'язки з іншими елементами. Зв'язки названих елементів системи управління поділяються на лінійні, функціональні та міжфункціональні.

Лінійні зв'язки виникають між підрозділами та керівниками різних рівнів управління (директор – начальник цеху – майстер). Ці зв'язки, з'являються там, де одного керівника підпорядковано іншому. Функціональні зв'язки характеризують взаємодію керівників, які виконують певні функції на різних рівнях управління, але між ними не існує адміністративного підпорядкування (начальник цеху – начальник планово-економічного відділу). Міжфункціональні зв'язки мають місце між підрозділами того самого рівня управління (начальник цеху – начальник цеху, начальник служби маркетингу – начальник конструкторського відділу).

Характер зв'язків визначає відповідний тип організаційної структури управління суб'єктом господарювання.

Лінійна організаційна структура управління – це така структура, між елементами якої існують лише одноканальні взаємодії. За такої організаційної структури управління кожний підлеглий має лише одного керівника, який і виконує всі адміністративні та спеціальні функції у відповідному структурному підрозділі. Перевагами організаційної структури управління лінійного типу є: чіткість взаємовідносин, однозначність команд, оперативність підготовки та реалізації управлінських рішень, надійний контроль. Основою функціональної організаційної структури управління є поділ функцій управління між окремими підрозділами апарату управління. Відтак кожний виробничий підрозділ одержує розпорядження одночасно від кількох керівників функціональних відділів. Така організаційна структура управління забезпечує компетентне керівництво стосовно кожної управлінської функції. Лінійно-функціональна організаційна структура управління спирається на розподіл повноважень та відповідальності за функціями управління і прийняття рішень по вертикалі. Вона дає змогу організувати управління за лінійною схемою (директор – начальник цеху – майстер), а функціональні відділи апарату управління підприємства лише допомагають лінійним керівникам вирішувати управлінські завдання. Переваги: така структура управління завдяки своїй ієрархічності забезпечує швидку реалізацію управлінських рішень, сприяє спеціалізації і підвищенню ефективності роботи функціональних служб, дає змогу маневрувати ресурсами. Вона є найдоцільнішою за масового виробництва зі сталим асортиментом продукції та незначними змінами технології її виготовлення. Дивізіональна організаційна структура управління базується на поглибленні поділу управлінської праці. Її застосування передбачає децентралізацію оперативних функцій управління, здійснюваних виробничими структурними ланками, і централізацію загальнокорпоративних (стратегічні рішення, маркетингові дослідження, фінансова діяльність тощо) функцій, які зосереджуються у вищих ланках адміністрації інтегрованих підприємницьких структур. Перевагами дивізіональної організаційної структури управління є: гнучке реагування на зміни в зовнішньому середовищі, швидке прийняття управлінських рішень та поліпшення їхньої якості. Недоліки: потребує збільшення чисельності апарату управління і витрат на його утримання. За матричної організаційної структури управління поряд із лінійними керівниками підприємства й раціональним апаратом управління виокремлюють (формують) ще й тимчасові предметно-спеціалізовані ланки – проектні групи. Використання матричної організаційної структури управління є виправданим на підприємствах, що об'єднують велику кількість виробництв із коротким життєвим циклом продукції, і здебільшого тільки за умови високодинамічного ринкового середовища.

Сучасний етап розвитку економіки України ставить нові вимоги до побудови організаційних структур управління підприємствами. У сучасних умовах господарювання організаційні структури управління повинні передбачати функції, пов'язані з оцінкою ефективності підприємства порівняно з світовим рівнем, впровадження прогресивних принципів управління в окремих цілях.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Левченко А.О., студ. 3 курсу, ФЕіМ, спец «Економіка підприємництва»
Наук. керівник: к.е.н., доц. Сапич Н.М.

Розвиток рослинництва на підприємстві завжди було одним із найголовніших завдань керівництва. Під цим розуміється не тільки аналіз ефективності виробництва продукції рослинницької галузі, а також вивчення основ економічної оцінки землі, розроблення заходів покращення територіальної організації господарства, дослідження структури земельного фонду як на підприємстві, так і по Україні в цілому. Питання підвищення економічної ефективності виробництва і реалізації продукції рослинництва на рівні регіонів вимагають більш детального наукового обґрунтування і практичного вирішення тому, що кризові явища в економіці негативно вплинули на стан галузі в Україні. Сільськогосподарське виробництво України за останні роки зазнало великих змін. Загальна соціально-економічна криза спричинила значне зменшення обсягів виробництва продукції рослинництва. Низькі ціни на продукцію рослинництва, фінансове банкрутство більшої частини сільськогосподарських підприємств не дали можливості їм отримувати ті обсяги виробництва, які складалися десятиліттями.

Розв'язування проблеми збільшення виробництва продукції рослинництва, поліпшення її якості вимагає радикальних перетворень в економічних відносинах, прискорення науково-технічного прогресу і соціальної перебудови села за рахунок інвестицій і підтримки держави. Виробництво продукції рослинництва має вирішальне значення для розвитку усіх галузей сільського господарства.

Продукція рослинництва займає найвищу питому вагу у валовому виробництві продукції сільського господарства. Це пояснюється її винятковим значенням і різнобічним використанням. Рослинництво є основою сільськогосподарського виробництва, а рівень його розвитку - один із найважливіших показників, який безпосередньо впливає на матеріальний добробут населення.

Тривалий час у країні не було створено пріоритетних умов для забезпечення стійкого зростання галузі рослинництва, а у зв'язку з переходом до ринку було зроблено ряд істотних помилок, що призвело до значного спаду сільськогосподарського виробництва. Різко погіршилось економічне становище більшості сільськогосподарських підприємств. Низька рентабельність виробництва і збитковість господарств значною мірою пов'язані зі зростанням цін на засоби виробництва і матеріальні ресурси, скороченням обсягів реалізації продукції рослинництва.

Основними шляхами піднесення аграрного сектору в Україні слід вважати такі: інтенсифікацію сільського господарства; поліпшення використання земель; розвиток матеріально-технічної бази; підтримку з боку держави. На підвищення ефективності рослинництва позитивно впливатимуть перебудова аграрних відносин на селі, перехід до багатоманітності форм власності на землю.

Важливе значення для подальшого розвитку сільського господарства мають розвиток економічних методів господарювання, підвищення зацікавленості працівників аграрного сектору в кінцевих результатах виробництва. Інтенсифікація сільського господарства позитивно відбиватиметься на прискоренні розвитку соціальної інфраструктури села, що включають сукупність об'єктів сфери обслуговування населення. Важливе значення має докорінне поліпшення дорожньої транспортної системи у сільській місцевості. Розвиток інфраструктури села підвищує привабливість роботи і життя на селі, усуває широку міграцію населення з села до міста, забезпечує стабільність трудових ресурсів у сільському господарстві.

В умовах ринкової економіки найважливішою умовою зростання економічної ефективності виробництва є підвищення урожайності продукції рослинництва, та удосконалення структури посівних площ і поліпшення якості продукції. Для цього необхідно приділити особливу увагу на впровадження високопродуктивних гібридів та сортів, підвищення родючості ґрунтів, підвищення культури землеробства, застосування науково - обґрунтованої системи сівозмін, використання якісного посівного матеріалу, використання системи заходів боротьби з бур'янами та шкідниками.

При використанні в господарстві інтенсивних технологій особливого значення набуває дотримання технологічної дисципліни на всіх організаційно-технічних операціях. Застосуванню інтенсивних технологій сприяє зниженню собівартості продукції та трудоємкості. За рахунок комплексної механізації виробничих процесів, використання ресурсо- та енергоощадних технологій, удосконалення організаційних систем управління та ін. можна значно підвищити ефективність виробництва продукції рослинництва та її конкурентоздатність на ринку в сучасних умовах.

Без якісної інформації про реалізовану продукцію рослинництва, про асортимент, кількість та вартість продукції, строки відвантаження та оплати неможливе ефективне управління ресурсами підприємства. В системі обліку на сільськогосподарських підприємствах надзвичайно цінною є інформація про доходи від реалізації сільськогосподарської продукції. Облік витрат і доходів від реалізації продукції рослинництва розвивається й поліпшується у зв'язку із удосконаленням комп'ютерної техніки і комунікаційного середовища, методології й організації обліку.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Лисенко І.С., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Економіка і підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент 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 альтернативи.

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 свинарство і птахівництво, фактично не можуть існувати без комбінованих кормів, основою яких є зерно.

Загальна потреба країни в зерні визначається кількістю зерна, що йде на харчування, переробку, корми, насіння, експорт та створення державних резервів. У цьому обсязі найбільшу питому вагу має зерно, що споживається тваринництвом та використовується населенням як продукт харчування. В Україні від загальної кількості виробленого зерна на корм худобі і птиці використовують 52-57%, на харчування -15-17, насіння – 8-10, переробку - 3-4, втрати при зберіганні і доробці становлять 6-8 %. Виходячи з науково обґрунтованих норм споживання хліба та хлібопродуктів (148 кг на душу населення за рік), зростаючих потреб тваринництва у концентрованих кормах, зменшення залежності країни від імпорту зерна та виходу в перспективі на світовий ринок необхідно довести виробництво зерна до 1 т з розрахунку на душу населення. Розвиток зернового господарства відбуваються 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;
- ✓ затрати праці на 1 ц зерна або виробництво зерна в розрахунку на 1 люд.-год. ;
- ✓ собівартість 1 ц зерна;
- ✓ ціна реалізації 1 ц зерна;
- ✓ прибуток в розрахунку на 1 ц зерна; на 1 люд.-год.; на 1 га посівної площі;
- ✓ рівень рентабельності.

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, а на зрошуваних землях - 100-120, цукрових буряків – 550-600, зеленої маси кукурудзи – 400-450, сіна багаторічних трав – 50-60 ц/га.

Водночас впровадження у виробництво культур і сортів інтенсивного типу може мати й негативні наслідки. Розвиток інтенсифікації землеробства без дотримання відповідних умов призводить до погіршення структури ґрунту, підвищення темпів деградації земель і загострення екологічної ситуації.

Передовий досвід вітчизняного землеробства, і світова практика свідчать, що науково-технічний прогрес має в своєму розпорядженні ефективні засоби захисту ґрунтів від руйнування та підвищення їх родючості.

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, та зерновій галузі, зокрема, що є основним якісним фактором економічного і соціального розвитку.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Лізунова А.Р, студ. 3 курсу ФЕІМ, спец «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри економіки Терещенко С. І.

У розвитку економіки України важливу роль відіграє агропромисловий комплекс, від якого залежить загальний стан країни, її продовольча безпека і добробут населення. Зернопродуктовий комплекс займає провідну роль в агропромисловому комплексі країни. Висока поживність зерна, транспортабельність, і можливість тривалого зберігання обумовлюють переваги цього продукту в порівнянні з іншою сільськогосподарською продукцією. Не випадково зерно відіграє визначальну роль у забезпеченні стабільності в країні, а хлібопродукти історично становлять значну частку в структурі харчування населення України.

Основним показником економічної ефективності сільськогосподарського виробництва є сума прибутку від реалізації продукції. Вона залежить від розміру виручки, від продажу сільськогосподарської продукції та витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції. У свою чергу ціни продажу конкретного виду сільськогосподарської продукції формуються під впливом попиту і пропозиції і багато в чому залежать від шляхів і каналів реалізації продукції. Важливим фактором, який впливає на збільшення виручки від реалізації, є підвищення якості продукції. Від якості, поставленої на ринок продукції, залежить її кількість, так як нестандартна і неякісна продукція реалізується за нижчими цінами або взагалі виключається із загального обсягу проданого товару. Виявлення всього спектру цих та інших факторів, правильний їх облік і використання у виробництві дозволить намітити конкретний комплекс заходів, що забезпечують ефективність зернової галузі та її стабільність.

Виробництво зерна займає особливе місце серед інших галузей рослинництва. Зерно є основою харчування людини, тому що це не тільки хліб і широкий асортимент борошняних виробів, а й джерело виробництва молока, м'яса, яєць та інших продуктів, тому що концентровані корми є складовою частиною для раціону тварин і птиці. Від його виробництва залежить і спеціалізація окремих районів на вирощуванні технічних, зернових культур, тому що при недоліку як продовольчого, так і фуражного зерна в першу чергу розширюють посівні площі саме під культурами зернової групи.

Завдяки високій механізації і низьким витратам праці, виробництво зерна в меншій мірі залежить від наявності трудових ресурсів, тобто виробництво зерна найменш трудомістким у порівнянні з іншими культурами. Економічна ефективність виробництва зерна характеризується системою показників. Основними з них є врожайність, собівартість зерна, продуктивність праці, валовий і чистий дохід на 1 чол * год і на 1 га посівної площі, прибуток і рівень рентабельності. Всі ці показники можна розділити на 2 групи: вартісні і натуральні.

Серед натуральних показників головним є врожайність зернових культур і виробництво зерна на одиницю площі ріллі. Одним з основних факторів, який характеризує розміри виробництва зерна, є посівна площа зернових культур. динаміка і структура посівних площ в господарстві за останніх три роки, істотно змінилися. У сільському господарстві виробництво зерна за аналізований період(2012-2014рр.) рентабельно, але немає стійкого зростання його показників. Це обумовлено низькою врожайністю культур, яка пояснюється впливом зовнішніх чинників, а також тим, що в господарстві не вистачає коштів для застосування достатньої кількості добрива та засоби захисту рослин. Через це велика частка полів сильно засмічені. У свою чергу необхідно відзначити, що врожайність сільськогосподарських культур залежить від: природно-кліматичних умов; рівня родючості грунту; дотримання вимог сівозмін та розміщення культур по кращих попередниках; оптимальних доз внесення мінеральних і органічних добрив; поліпшення сортового складу насіння; якості виконання всіх технологічних операцій ; наявності професійних кадрів, організації їх праці; мотивації праці працівників; вдосконалення внутрішньогосподарських відносин. У господарстві залишається низькою якість зерна, про що свідчить невисокі ціни реалізації.

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що основними резервами підвищення обсягу виробництва зерна є: збільшення посівних площ, підвищення його врожайності і якості продукції за рахунок застосування мінеральних добрив і засобів захисту рослин.

Список використаних джерел:

1. Алтухов А.І. Зернове господарство і ринок зерна: стан та шляхи розвитку / А.І. Алтухов / / Економіка сільськогосподарських і переробних підприємств. - 2012. - № 11-12. - С.6-8
2. Назаренко М.Т. Економіка сільського господарства: мікроекономіка сільськогосподарських підприємств. Навчальний посібник - Київ:, 2013 - 216с.
3. Мінаков І.А., Сабетова Л.А. та ін Економіка сільського господарства. Підручник - К.: Колос, 2012. - 328с.

ЗАСТОСУВАННЯ ПАРАДИГМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ М'ЯСО-МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Лозинська І.В., к.е.н., доцент

У всіх розвинених країнах світу проблема забезпечення населення високоякісними м'ясними і молочними продуктами вирішується за рахунок інтенсивного розвитку галузі спеціалізованого м'ясо-молочного скотарства. В Україні ж протягом останнього періоду відбулося катастрофічне зменшення поголів'я продуктивної худоби. Скорочення поголів'я тварин почалось з реформування колгоспів, радгоспів та міжгосподарських підприємств, припинення роботи більшої частини відгодівельних та заготівельних комплексів. Однак зменшення поголів'я продуктивної худоби відбувається за відсутності підтримки виробництва продукції суспільного сектору, тому говорити про швидке відродження виробництва продукції в галузі м'ясо-молочного скотарства поки не доводиться.

Така ситуація зумовлює необхідність зосередження уваги на розвитку наукових досліджень, спрямованих на вихід галузі із кризового стану. Отже виникла потреба комплексного вивчення проблеми відродження галузі м'ясо-молочного скотарства в сільськогосподарських підприємствах з метою відновлення втрачених позицій і виходу на новий рівень виробництва і споживання.

Негативні тенденції проявляються нині у функціонуванні всіх елементів ринку продукції скотарства: виробництві, переробці, зберіганні, реалізації та споживанні кінцевої продукції. Саме тому стабілізація ситуації в галузі скотарства, забезпечення ефективного функціонування всіх складових його ринку є основним визначальним завданням загальнодержавного значення.

Фундаментальні принципи інституціональної парадигми обгрунтовано у працях К. Маркса, М. Вебера, Й. Шумпетера, Е. Дюркгейма, Т. Веблена, А. Сміта, Р. Коуза, О. Уільямсона, Д. Норта, але необхідність розробки адаптованої до сучасних умов парадигми інституціонального розвитку аграрного сектору обумовлює наявність широкого кола актуальних проблем.

У розробку теоретико-методологічних та практичних проблем розвитку

аграрного сектору в умовах розвитку ринкової економіки значний внесок зробили В.Я. Андрійчук, П.М.Гарасим, Л.А.Загнітко, П.П.Руснак, О.В.Пащенко, О.В. Шолудько, О.В.Шкільов, О.М.Шпичак, О.В. Ульянченко та інші вчені. У свою чергу інституціональну складову аграрної сфери досліджували М.Корецький, М.Латинін, Ю.Лопатинський, А.Мазур, О.Г. Шпичак, В.В.Юрчишин. Проте, залишається невизначеними чимало проблем теоретико-методологічного характеру, які потрібно вирішувати через дослідження доцільності інституціонального впливу на розвиток галузі.

Парадигма розвитку галузі скотарства була розкрита в працях П.С.Березівського, М.В.Зубця, І.В.Гузєва, О.В.Мазуренко, М.К. Пархомця, П.Р.Пуцентейла, О.В.Шкільова та інших.

Водночас слід відзначити відсутність переконливої теоретико-методологічної бази впровадження механізму державної підтримки галузі, а також недостатність емпіричної бази інституціональних досліджень, в умовах тотального заміщення якісної вітчизняної продукції дешевими закордонними аналогами, пошук шляхів відновлення втрачених позицій при виробництві продукції скотарства як у науково-методичному, так і в практичному плані залишається актуальним та свідчить про об'єктивну необхідність проведення досліджень піднятої проблеми.

Прагнення України приєднатись до європейского співтовариства тягне за собою приведення економіки до європейських стандартів та можливість працювати за чітко встановленими принципами світового ринку. Проблема полягає в тому, що нині сільськогосподарські підприємства не можуть забезпечити високу, на рівні світових стандартів, якість продукції, низьку собівартість, а відповідно, і високу прибутковість.

Крім того, на сучасному етапі, в умовах зниження платоспроможності населення з одного боку та засилля імпортних товарів не завжди належної якості з іншого боку, перед економікою країни постає питання підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників.

Основними виробниками продукції скотарства в Україні є сільськогосподарські підприємства та особисті селянські господарства населення. Фермерські господарства в сучасних умовах мало займаються скотарством. Поголів'я тварин, включаючи велику рогату худобу, в таких підприємствах немає яскраво вираженого товарного характеру (1-3 корови зі шлейфом молодняку на господарство).

На сьогоднішній день в структурі виробництва продукції в галузі м'ясо-молочного скотарства існує суттєвий дисбаланс. Успішний досвід функціонування крупнотоварних м'ясо-молочних підприємств засвідчує, що спеціалізація та інтенсифікація виробництва забезпечує ефективний розвиток суб'єкта господарювання.

Першочерговим завданням при цьому є адаптація сільськогосподарських підприємств до трансформаційних умов господарювання. На практиці ж, досягнення українськими товаровиробниками гідного місця на ринку та в уявленні споживачів можливе лише за умови усвідомлення ними конкурентних переваг власного виробництва перед іноземними товарами, узгодивши власні ціни та можливості з кон'юнктурою ринку.

КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Лозовий О.І., студ. 1 курсу магістратури спец. «Менежмент організації і адміністрування»
Науковий керівник: Сапич Н.М., к.е.н., доцент

Важливе місце в аграрній політиці України посідає процес формування конкурентоспроможних господарських структур ринкового типу, здатних з максимальною ефективністю використовувати землю та забезпечувати стабільну продовольчу безпеку держави. Значення конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери в мовах сучасної економіки незмінно зростає, набуває більшої необхідності насичення ринку сільськогосподарськими продуктами вітчизняного виробництва, покращення їх якості, розширення асортименту та визначає спроможність країни реалізовувати свою продукцію.

В економічній літературі не існує загальноприйнятого визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства». При проведенні досліджень в переважній більшості випадків не вдається встановити фактори, через які в рівній конкурентній боротьбі одні підприємства процвітають, а інші – потерпають від краху.

Конкурентоспроможність характеризують показники собівартості, рентабельності продукції, дохідності виробництва, продуктивності праці, прибутковість, продуктивність, оборотність, ділову активність, ліквідність.

На думку І. Должанського конкурентоспроможність підприємства – це здатність виробляти й реалізовувати швидко, дешево, якісно, продавати в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування. Г. Азоєв вважає, що конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку, тобто основна увага приділяється фінансовій стороні діяльності підприємства. А. Дудник вважає, що це спроможність підприємства виробляти та реалізовувати якісну продукцію швидко, дешево (порівняно з конкурентами), у достатній кількості, при високому технічному сервісі. Н. Дмитренко визначає конкурентоспроможність підприємства як узагальнюючу категорію, що характеризує здатність досягти цільових ринкових позицій з відповідною чисельністю працівників і забезпечується виробництвом комерційно-перспективної продукції та ефективною діловою стратегією.

М. Малік та О.Нужна вважають що конкурентоспроможність аграрних підприємств – це здатність суб'єктів економічної діяльності аграрної сфери пристосовуватись до нових умов господарювання використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повніше задовольняти потреби покупця шляхом аналізу структури ринку і гнучко реагувати на зміну його кон'юктури. Забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств не обмежується використанням тільки земельних ресурсів. Особливість аграрного виробництва полягає у значній залежності від погодних умов, природних ресурсів, тривалим циклом виробництва.

Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств має характерні особливості пов'язані із: специфікою сільського господарства як виду економічної діяльності; значним рівнем конкуренції у середовищі товаровиробників та значною кількістю та різноманітністю підприємств.

Конкурентоспроможність аграрних підприємств – це можливість ефективного використання стратегічного потенціалу та здатність підприємства швидко реагувати на зміни потреб споживачів, здатність до адекватних дій на нововведення конкурентів, чого можна досягти лише шляхом створення механізму стратегічного управління конкурентоспроможністю.

Конкурентоспроможність підприємства також характеризують як його потенційну якість, яка включає:

1. Підприємство має бути спроможне своєчасно, об'єктивно і точно оцінювати споживчий попит як в даний час, так і прогнозувати його динаміку на перспективу.
2. Здатність організовувати виробництво, результати якого відповідатимуть очікуванням споживачів як найбільш корисного товару по відношенню ціна – якість.
3. Здатність проводити ефективну поточну маркетингову політику.
4. Здатність знаходити і створювати умови для зниження витрат на виробництво капіталом, робочою силою, сировиною і матеріалами.
5. Здатність планувати, організовувати і проводити ефективну стратегію в сферах виробництва і маркетингу на основі інновацій.
6. Створення і розвиток високого кадрового потенціалу підприємства.

Отже, конкурентоспроможність підприємства - це реальна та потенційна спроможність підприємства проектувати та виготовляти продукцію, яка користується більш пріоритетним попитом у споживачів за умови ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкретного ринку.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Лущенко О.М., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент І.І.Коблянська

Пенсійне забезпечення в Україні є основною складовою державної системи соціального захисту населення. Відповідно, воно може вважатися досконалим лише тоді, коли національна пенсійна система є фінансово стабільною і захищеною від ризиків. Базовим фінансовим механізмом здійснення державного пенсійного забезпечення виступає Пенсійний фонд України (ПФУ). Діяльність ПФУ спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через міністра соціальної політики України. Сучасна система загальнообов'язкового державного пенсійного забезпечення України базується на засадах солідарності й виплаті пенсій із бюджету Пенсійного фонду України.

Пенсійний фонд України функціонує як фінансово-банківська система, активи якої формуються за рахунок страхових внесків підприємств, громадян та дотацій із державного бюджету України. Впродовж останніх років актуальною є проблема дефіциту бюджету Пенсійного фонду України, що спричинена, зокрема: порушенням принципу економічної залежності видатків на споживання від отриманих доходів і ВВП, дисбалансом розвитку пенсійної системи в рамках його дохідної і видаткової частин. Не менш важливою для України є демографічна проблема – старіння нації, що призводить до скорочення частки працюючого населення та, відповідно, зростання навантаження на ПФУ. За таких умов особливої уваги потребують питання забезпечення збалансованості бюджету Пенсійного фонду України, а також ефективного й раціонального використання коштів Пенсійним фондом.

У цьому контексті слід вказати на актуальність, своєчасність та нагальну необхідність пошуку внутрішньоорганізаційних резервів оптимізації витрат ПФУ, зокрема, на рівні удосконалення структури та функцій окремих підрозділів територіальних органів ПФУ.

Фінансування дефіциту бюджету ПФУ здійснюється за рахунок впровадження нових форм надходжень, використання кредитів, здійснення ефективного управління заборгованістю юридичних і фізичних осіб фонду та ін. Важливий напрям роботи фонду – це впорядкування видатків за рахунок скорочення витрат на обслуговування операцій, зменшення необґрунтованих пільг пенсіонерам, оптимізація надбавок та ін.

Проведений аналіз діяльності управління Пенсійного фонду України в м. Шостка та Шосткинському районі дав підстави визначити коло проблем, усунення яких у подальшому повинно сприяти удосконаленню діяльності установи та, на наш погляд, може бути застосовано у системі організації пенсійного забезпечення в Україні в цілому.

По-перше, слід вказати на проблеми структурно-функціональної побудови внутрішньої системи управління територіального органу ПФУ:

- висока питома вага керівного персоналу у структурі персоналу (в аналізованому управлінні норматив керованості становить 2,47 осіб на 1 особу з числа управлінського персоналу);
- занадто «розвинена» функціональна структура – подібні чи доповнюючі функції розпорошені по окремих структурних підрозділах (відділах, секторах);
- технічне відставання - в діяльності управління недостатньо використовуються наявні можливості, що забезпечують сучасні інформаційні технології. Так, на наш погляд, запровадження електронної реєстрації застрахованих осіб, які звертаються за призначенням пенсій (принаймні електронної черги), сприяло б покращенню організації роботи управління та сервісу для громадян та ін.

По-друге, слід виділити проблеми, пов’язані з існуючим порядком оплати праці персоналу державних установ, які, на наш погляд, не сприяють реформуванню державної політики у цій галузі на засадах ефективності. Так, оплата праці працівників здійснюється за принципом «оклад + надбавка за вислугу років + надбавка за ранг державного службовця», що не сприяє притоку молодих фахівців, а також не стимулює персонал до більш продуктивної праці (продуктивність можна розглядати з позицій зменшення чисельності страхувальників-боржників, покращення роботи зі стягнення заборгованостей, притягнення порушників пенсійного законодавства до відповідальності, ініціативності у вирішенні поставлених завдань та ін.), оскільки не забезпечує врахування результатів роботи кожного окремого працівника, його здібностей та навичок.

Удосконалення організаційної структури полягає у перегляді штатних розписів та укрупненні окремих відділів, що, на наш погляд, сприятиме поліпшенню діяльності ПФУ та окремих його структурних підрозділів. Вирішення проблеми оплати праці вимагає економічного обґрунтування дієвої системи матеріального стимулювання праці державних службовців відповідно до характеру виконуваних ними функцій і у взаємозв’язку з державною політикою у сфері запобігання та боротьби з корупцією. Підсумовуючи, зазначимо, що ці заходи покликані забезпечувати економію видатків ПФУ, пов’язаних із фінансуванням власних адміністративно-управлінських функцій, а отже, й сприяти скороченню дефіциту ПФУ.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Лях С. О. студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н. доцент Пізняк Т.І.

Прибуток - це найважливіша фінансова категорія, яка відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства та характеризує ефективність виробництва. Він виступає джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а також джерелом формування бюджетів країни різних рівнів

Ми вважаємо, що при розробці концепції формування і використання прибутку важливо врахувати, що прибуток доволі чутливий до низки внутрішніх та зовнішніх факторів та впливів, передусім до бюджетно-податкової, інвестиційної та амортизаційної політики, змін у процесах кредитування та ціноутворення. Тому у теоретичному сенсі прибуток потребує виявлення та осмислення особливостей його формування, розподілу і використання, розробки на цій основі виважених наукових рекомендацій.

Питання про роль прибутку в сучасній економічній системі, умови його формування і використання, виявлення впливу розподілу прибутку на мотивацію підприємців і працівників підприємств, вибір стратегій використання прибутку у регулюванні економічних процесів і суспільних інтересів залишаються відкритими в економічній теорії. Вагомий внесок у розроблення теоретичних основ дослідження прибутку в системі макроекономічних показників регулювання економіки зробили А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, У. Джевонс, Л. Вальрас, А. Маршалл, Дж.М. Кейнс, Ф. Найт, В. Парето, А. Пігу, А. Лаффер, М. Фрідмен, Й. Шумпетер. Погляди Т. Веблена, Дж. Гобсона, Г. Мінза, А. Берлі, Р. Гордона на джерела, економічну природу прибутку визначили інституційно-економічний напрямок теорії доходів підприємницьких структур. Порядок розрахунку та інтерпретації різних видів прибутку, методи їх факторного аналізу та інші питання прикладного характеру широко представлені у працях І. Бланка, М. Білик, О. Бужина, О. Павловської", А. Поддєрьогіна, С. Покропивного та інших авторів.

Але, необхідно зазначити, що як економісти-класики так і сучасні вчені-економісти не мають єдності думок щодо визначення змісту категорії «прибуток», тому теорія прибутку досі залишається незавершеною та містить в собі певні протиріччя. Для пояснення сутності прибутку недостатньо лише констатації фактів, необхідним є здійснення певних досліджень, які в свою чергу потребують концептуальної основи.

На нашу думку, основними показниками, що впливають на розмір прибутку, є обсяг реалізації продукції та її собівартість. Відповідно на зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції та її рентабельність. Але варто зауважити те, що зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції впливають також на собівартість.

Ми вважаємо, що найважливішим показником фінансової безпеки підприємства є прибутковість сільськогосподарської діяльності, яка обраховується за допомогою показників рентабельності. Так збільшити власний капітал, сформувати резервний фонд, застрахувати свою діяльність, започаткувати нові напрями сільськогосподарського виробництва для диверсифікації бізнесу можна за допомогою прибутку. Він являється підсумковим показником позитивних результатів господарської діяльності підприємства..

Процес формування і використання прибутку є досить складним і неоднозначним у зв'язку із специфікою аграрної галузі. Можна виділити такі особливості формування прибутку сільськогосподарських підприємств, які випливають із особливостей їх діяльності:

1. Вища ймовірність неотримання прибутку в результаті обставин, що не залежать від підприємства (епідемія, навала сарани, посуха, ураган).
2. Частину прибутку необхідно спрямовувати на придбання та утримання дорогих основних засобів (процес виробництва здійснюється на великих площах, широко використовуються сільськогосподарські машини).
3. Формування прибутку відбувається залежно від періоду закінчення виробничого процесу, оскільки процес виробництва не збігається з календарним роком.
4. За частиною продукції не формуються фінансові результати, оскільки вона надходить до внутрішнього обороту, тобто спрямовується на внутрішньогосподарське споживання.
5. Значний вплив на процес формування прибутку мають природно-кліматичні фактори (характерна сезонність виробництва)

Забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств неможливе без фінансової підтримки з боку держави. Лише комплексні дії сільськогосподарських підприємств та держави, спрямовані на підтримання фінансової безпеки шляхом створення умов і вживання заходів для отримання прибутку необхідного рівня, забезпечать бажаний результат.

КАПІТАЛЬНІ ВКЛАДЕННЯ В АГРАРНУ СФЕРУ СУМЩИНИ

Мазій І.М., старший викладач

В умовах розвитку ринкових відносин та деякої кризової дестабілізації підприємницької діяльності в окремих галузях народного господарства України, важливим є визначення економічних проблеми, розв'язання яких сприятиме збереженню та, по можливості, підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва.

Збереження та нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції вимагає відповідного розвитку матеріально-технічної бази галузі. Поліпшення кількісних і якісних показників виробничих фондів здійснюється за рахунок додаткових вкладень матеріальних і грошових засобів, направлених на розширення виробничого потенціалу сільського господарства. Стійкий розвиток галузей агропромислового комплексу в сучасних умовах потребує інвестиційної активності [1].

З усієї сукупності інвестиційних надходжень для зміцнення матеріально-технічної бази важливими є капітальні вкладення. За загально прийнятим трактуванням, капітальні вкладення — це частина інвестицій, спрямована на відтворення (оновлення) основних засобів виробничого і не виробничого призначення, на створення нових, реконструкцію і розвиток наявних основних засобів. Тобто, це витрати на придбання довгострокових активів, які функціонують протягом тривалого періоду, з поступовою амортизацією ціни.

До капітальних витрат звичайно відносять початкову вартість будівель та споруд (або крокові витрати на їх встановлення); вартість нових видів машин та механізмів; придбання обладнання та приладів (крім малокоштовних та швидкозношувальних); вартість придбаних нематеріальних активів (патентів, ліцензій, «ноу-хау» і т. д.), що належать до поступового списання і т. д.

За даними Головного управління статистики в Сумській області очевидною є динаміка зниження обсягів капітальних вкладень в економіку Сумської області в цілому. Максимальним було значення капітальних вкладень у 2011 році, і вже до сьогодні з року у рік цей обсяг зменшується. Ситуація з капітальними вкладеннями дещо інша. Починаючи з 2010 року і по цей день спостерігається позитивна динаміка збільшення капітальних надходжень в аграрну сферу Сумської області.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності у Сумській області (тис грн) [2]

Показник	2010	2011	2012	2013	2014
Всього – в т.ч.:	2187627	3022120	2871197	2721254	2704976
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	339596	522627	578247	679950	782282
Питома вага, %	16	17	20	25	29

В динаміці поступово збільшується і частка капітальних вкладень в аграрну сферу. Так, у 2014 році вона досягла третини в загальному обсязі капітальних вкладень, що були освоєні народним господарством Сумської області.

Капітальні вкладення є визначальним фактором розвитку будь-якої економічної системи. Збільшення капітальних вкладень є необхідною умовою зростання виробничих потужностей на новій технологічній основі і, відповідно — підвищення продуктивності праці. Не підлягає сумніву той факт, що капітальні вкладення повинні бути економічно ефективними. І ця ефективність повинна зростати.

На рівень ефективності використання капітальних вкладень, їхню результативність (віддачу) впливає велика кількість різноманітних організаційно-економічних чинників. Без ретельного врахування таких у практиці сучасного господарювання неможливо досягти максимальної прибутковості інвестування виробництва та інших сфер діяльності підприємств. Найбільш істотний вплив на ефективність капітальних вкладень справляють групи чинників, що визначають структуру і тривалість інвестиційно-відтворювальних процесів, ефектоутворюючу спроможність економічних методів управління ними з боку відповідних суб'єктів господарювання.

Список використаної літератури

1. Мещерський Р.Г., Білоткач І.А. Показники економічної ефективності капітальних вкладень в сільське господарство/ Р.Г. Мещерський, І.А. Білоткач//Экономические науки / 12. Экономика сельского хозяйства [Електронний режим доступу] http://www.rusnauka.com/10_NPE_2009/Economics/43838.doc.htm

2. Офіційний сайт Головного управління статистики в Сумській області http://sumy.ukrstat.gov.ua/

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Махнуша С.М., к.е.н., доцент

На сьогодні в умовах жорсткої конкуренції товаровиробників вдала маркетингова діяльність підприємства є запорукою його ефективності на ринку. Дійсно, одним із принципів діяльності сучасного товаровиробника є принцип не виробляти заради виробництва, а виробляти з метою ефективних продажів. Тобто мова йде про необхідність дослідження потреб ринку та адекватного їх задоволення. Можна говорити про так званий маркетинговий потенціал підприємства. Оскільки сучасний ринок представлений широким спектром товаровиробників, кожен із яких виборює своє місце «під сонцем», то слід зазначити, що проблема дослідження маркетингового потенціалу підприємства є актуальною. Саме її і пропонується розглянути у даному дослідженні.

В цілому питанням конкурентоспроможності підприємства у розрізі ефективності маркетингової діяльності приділено неабияку увагу і працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед них такі як С.М. Ілляшенко, Н.В. Куденко, І. Лошенюк, О. Педай, Є. Ромат, О.С. Тєлєтов, Н. Ткаченко, Г. Картер, Ф. Котлер, Г. А. Черчилль та ін. Ними розглянуто проблеми маркетингу та проблеми конкурентоспроможності підприємства на ринку. Потребують подальшого розвитку проблеми формування та оцінки маркетингового потенціалу підприємства на перехресті проблем маркетингу та конкурентоспроможності на ринку.

Під маркетинговим потенціалом підприємства ми пропонуємо розуміти спроможність підприємства до ефективної реалізації своїх цілей діяльності на ринку (зокрема ефективних продажів) як результат інтегральної дії усіх складових його комплексу маркетингу (окремих його стратегій).

Пригадуючи комплекс маркетингу, слід сказати, що основними його компонентами є «4Р»: товар, ціна, стимулювання збуту та збут. Відповідно це товарна, цінова, комунікаційна та збутова стратегія діяльності. У їх інтегральній сукупності і формується маркетинговий потенціал підприємства.

У розрізі першої складової – маркетингової товарної політики – має бути сформована така стратегія виходу на ринок, яка б розкривала внутрішні можливості товаровиробника найбільш оптимально у відповідності до зовнішніх потреб ринку. Тобто мова йде про необхідність оцінки міри адекватності товару потребам цільового споживача, про формування ефективного портфелю замовлень, який би пропонував ринкові певний асортимент товарів, які є затребуваними і які можуть бути ефективно виробленими даним товаровиробником. Також у контексті даної складової маркетингового потенціалу слід говорити про ефективне дослідження ринку з метою виявлення цільового сегменту споживачів, потреби якого можна було б задовольнити найбільш ефективним чином.

У розрізі другої складової – маркетингової цінової політики – має бути сформована така цінова стратегія, яка б приносила прийнятні прибутки товаровиробникові і була б задовільною для споживача. Тобто потенціал підприємства у цьому ракурсі формується на перетині інтересів виробника і споживача. Для першого це має бути ціна, яка б дозволила або проникнути на ринок і закріпитися на ньому, або зірвати надприбутки на ринку подібно стратегії зняття вершків або лідера. Для другого це має бути ціна, яка б вписувалася у його платоспроможність і відповідала б співвідношенню категорій «ціна-якість» при позиціонуванні продукції товаровиробником. Тобто маркетинговий потенціал підприємства у цьому сенсі формується як точка перетину цінових інтересів двох сторін процесу – виробника і споживача – і розглядається як спроможність підприємства побудувати таку цінову стратегію, яка б принесла йому бажані прибутки і була б адекватною купівельній спроможності споживача.

У розрізі третьої складової – маркетингової політики комунікацій – має бути сформована відповідна комунікаційна політика, яка б дозволила вдало поінформувати ринок про товар та його конкурентні переваги, а також стимулювати просувати його на ринку. Потенціалом підприємства у цьому розрізі є спроможність сформувати таку комунікаційну політику, яка б привела до ефективних продажів, яка б принесла відповідну комунікаційну та торгову ефективність. Тобто мова йде про спроможність підприємства своїми маркетинговими комунікаційними діями привести до необхідної бажаної поінформованості споживачів про товар та до бажаних обсягів продажу. Слід порівняти бюджет комунікацій (плановий або фактичний) із зміною поінформованості споживачів про товар та продажами (очікуваними та фактичними).

У розрізі четвертої складової – маркетингової політики збуту – має бути визначено потенціал підприємства стосовно збуту товару на ринку власними зусиллями або необхідності передавання цих функцій посередникам.

Таким чином, нами запропоновано науковий підхід до аналізу маркетингового потенціалу підприємства як інтегральної величини у розрізі основних компонентів комплексу його маркетингу («4Р») для цілей оцінки ефективності виробничо-збутової діяльності товаровиробника на конкурентному ринку.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Нарейка А.В, студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец «Економіка підприємництва».
Науковий керівник: к.е.н., доцент Сапич Н.М.

У соціально-економічному розвитку України сільське господарство посідає особливе місце. Це одна з основних галузей народного господарства, яка забезпечує виробництво продуктів харчування і є найпершою умовою життєдіяльності суспільства. Продукти сільського господарства і промислові товари, що виробляються з сільськогосподарської сировини, становлять 75% фонду народного споживання.

Насіння олійних культур – унікальна сировина для отримання харчових та технічних олій, дешевих харчових та кормових видів білка з особливими біологічними та функціональними властивостями, високим вмістом біологічно активних речовин та широким набором макро-, мікро- та ультрамікроелементів. Рослинні олії необхідні всім галузям народного господарства. Вони можуть бути надійним джерелом валютних надходжень

Соняшник потребує чіткого дотримання технологічних процесів, сівозмін, внесення достатньої кількості органічних та мінеральних добрив, застосування необхідних при їх вирощуванні засобів захисту рослин і дефоліантів. Лише в таких умовах можливий ріст урожайності культур, зменшення витрат праці і коштів в розрахунку на 1ц продукції, а отже і підвищення ефективності виробництва. Тому основним шляхом ефективного виробництва є запровадження інтенсивних технологій вирощування соняшнику.

Інтенсивна технологія базується на точному врахуванні кліматичних умов, попередників, застосуванні добрив під заплановану урожайність, захисті рослин від бур'янів, шкідників та хвороб, захисті ґрунту від ерозії, управлінні процесом формування високої продуктивності рослин і якості отриманої продукції. Це дозволяє збільшити валові збори за рахунок збільшення врожайності.

Відповідно до науково - обґрунтованих норм по окремих видах витрат при інтенсивних технологіях виробництва соняшнику та діючих цін на виробничі запаси і розцінок на оплату праці розраховуються фінансові результати і ефективність вирощування соняшнику на підприємстві.

Інтенсифікація сільського господарства – це такий спосіб його ведення, за якого збільшення виробництва продукції досягається за рахунок додаткових вкладень, спрямованих на широке використання більш ефективних засобів виробництва і прогресивних технологій, що забезпечують підвищення продуктивності земельних угідь. Інтенсифікація землеробства базується на такій особливості землі як засобу виробництва. Родючість земельних угідь при правильному використанні підвищується, забезпечуючи зростання врожайності сільськогосподарських культур.

На сучасному етапі основними напрямами інтенсифікації сільського господарства є такі як: комплексна механізація і автоматизація виробництва на основі його електрифікації, хімізація рослинництва, розвиток сільськогосподарських меліорацій, організаційно-економічні заходи (спеціалізація і концентрація виробництва, впровадження прогресивних форм організації оплати праці), широке використання досягнень науки та передового досвіду.

Значно підвищити урожайність соняшникових культур можна дотриманням агротехнічних умов. Не всі агротехнічні фактори зумовлюють високу врожайність, тому особливу увагу слід приділяти сортооновленню, хімізації, комплексній механізації. Одним з найважливіших завдань аналізу є виявлення і найповніше використання резервів для збільшення виробництва продукції, поліпшення її якості і підвищення економічної ефективності.

Підвищити ефективність виробництва соняшнику значить знайти можливість отримувати більші прибутки при найменших затратах. Для цього необхідно знайти резерви зниження собівартості виробництва.

Резерви зниження собівартості продукції можна ділити на три групи:

1) ті, які можуть бути використані у виробництві без додаткових витрат;

2) резерви, які потребують незначних додаткових витрат і можуть бути використані протягом календарного або господарського року;

3) резерви, які потребують значних капітальних вкладень і використання яких можливе в перспективі.

У зв’язку зі вступом країни до СОТ продукція сільського господарства України повинна бути конкурентоспроможною та достойно представляти Україну на світовому ринку і забезпечувати отримання прибутків від експортних операцій. Якість продукції та її собівартість - це головні складові конкурентоспроможності продукції, тому ефективність виробництва продукції, зменшення витрат, і визначення собівартості є важливим в діяльності кожного підприємства.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ В УКРАЇНІ

Негреба А.О., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Ковальова О.М., к.е.н., доцент

Соняшник – одна з прибуткових технічних культур України з найвищим рівнем рентабельності серед сільськогосподарських культур. Соняшник в Україні займає найбільшу посівну площу серед технічних і олійних культур. Найбільші посівні площі соняшнику в Дніпропетровській, Донецькій, Запорозькій, Кіровоградській, Луганській, Миколаївській, Одеській, Херсонській і Полтавській областях. У межах України найбільш сприятливі ґрунтово-кліматичні умови для вирощування цієї культури мають підприємства степової зони, в яких зосереджено понад 80-85% посівної площі, решта розташовані в лісостеповій зоні. Соняшник є високотоварною культурою, і при належній організації його реалізації – високоприбутковою.

Упродовж останніх років в Україні спостерігалася тенденція до збільшення виробництва насіння соняшнику. Якщо у 2009 році врожай цієї культури становив 6,36 млн. т, то у 2013 збільшився до 11 млн. т (табл.1). Цьому сприяло розширення посівної площі з 4232 тис. га до 5051 тис.га в 2013р., що на 19% перевищує 2009 рік.

Таблиця 1. Динаміка показників виробництва та реалізації насіння соняшнику в Україні*

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Площа, тис.га	4232	4572	4739	5194	5051
Урожайність, ц/га	15,2	15,0	18,4	16,5	21,7
Валовий збір, тис.т	6364	6772	8671	8387	11051
Виробництво на 1 особу, кг	138	148	190	184	243
Обсяг реалізації, тис. т	4995,1	5343,8	5453,2	7487,2	7760,4
Частка реалізованої продукції, %	78,5	78,9	62,9	89,3	70,2

**За даними Державної статистичної служби*

Разом із розширенням площі підвищувалася урожайність, починаючи з 15,2ц/га в 2009 році до 18,4 ц/га в 2011 році та до 21,4 ц/га в 2013р., що на 42,7% перевищує урожайність 2009 року. Але, в 2012р. спостерігалося зниження урожайності соняшнику, в середньому по Україні вона склала 16,5 ц/га, а валовий збір зменшився до 8387 тис. т, хоча посівна площа в порівнянні з попереднім періодом, але зросла. Найбільший валовий збір було отримано в 2013 році – 11 млн.т, оскільки і посівна площа і урожайність в цей рік були найбільшими за аналізований період. Збільшення валового збору обумовило й те, що в розрахунку на одну особу було отримано 243кг насіння соняшнику, що на 76% більше, ніж в 2009 році. Також в 2013 році був і найбільший обсяг реалізації – 7760,4 тис. т, що на 55% більше, ніж в 2009 році. Однак частка реалізованої продукції в 2013 році дещо зменшилася порівняно з попередніми роками і становила 70,2%, що пояснюється тим, що в сільськогосподарських підприємствах відкриваються власні переробні цехи по переробці насіння на олію.

Основне вирощування культури зосереджено у великих та середніх сільськогосподарських підприємствах. Так, частка сільськогосподарських підприємств у загальному виробництві становить 65%, фермерських господарств – 19%. Господарствами населення за підсумками минулого року було зібрано 1,4 млн. т урожаю, що становить 16% загального обсягу.

Отже, площі соняшнику в усіх категоріях господарств збільшуються, що пояснюється економічною привабливістю культури (табл.2).

Таблиця 2. Ефективність виробництва соняшнику в Україні*

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Собівартість 1ц, грн	134,2	184,6	205,1	244,9	230,5
Ціна реалізації 1 ц, грн	189,7	300,5	319,4	354,9	295,5
Прибуток на 1 ц, грн	55,5	115,9	114,3	110,0	65,0
Рівень рентабельності,%	41,4	62,8	55,7	45,0	28,2

**За даними Державної статистичної служби*

Дані табл. 2.2 свідчать, що виробництво соняшнику є високодохідним. Так, в 2010 році не зважаючи на зростання витрат одночасне збільшення ціни реалізації обумовило збільшення прибутку на центнер в 2 рази, та рівня рентабельності на 21,4 п.п. Однак подальше збільшення витрат швидшими темпами, ніж збільшення ціни, призвело до зменшення прибутку на центнер та рівня рентабельності. Значне скорочення прибутку та рентабельності мало місце саме в 2013 році, що пояснюється найвищою урожайністю та найвищим валовим збором в цей рік, що призвело до збільшення пропозиції насіння соняшнику на ринку, а, відтак і до зменшення ціни. Остання зменшилася значно більшими темпами (на 16,8%), ніж собівартість, яка зменшилася всього на 6%.

Отже, бачимо, що виробництво соняшнику є економічно привабливим. Навіть за несприятливої кон'юнктури ринку ця культура здатна забезпечити прибуток сільськогосподарським виробникам.

НАПРЯМКИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Ніконова Т.Г., студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н. доцент Пилипенко Н.М.

Темп споживання паливно-енергетичних ресурсів знижувався, порівнюючи з економічним зростанням (збільшенням ВВП). Це один з найбільш загальних показників ефективності економіки кожної країни - енергоємність валового внутрішнього продукту. Енергоємність відповідає обсягу споживання енергоресурсів для задоволення енергетичних виробничих і невиробничих потреб країни на одиницю ВВП.

Під енергетичною безпекою прийнято розуміти здатність паливно-енергетичного комплексу країни забезпечувати кінцевих споживачів паливно-енергетичними ресурсами належної якості в необхідному обсязі у звичайних умовах і в межах гарантованого покриття мінімального обсягу най Однією з головних переваг енергозбереження порівняно з іншими підходами до зміцнення енергетичної безпеки є те, що на відміну від пошуків альтернативних джерел або диверсифікації джерел імпорту ПЕР, які пов'язані зі значними ризиками та відпливу ресурсів з економіки, реалізація енергозберігаючих заходів в Україні дозволяє :

- зменшити залежність вітчизняної економіки від світової кон'юнктури цін на енергоресурси;
- уникнути безповоротної втрати величезних коштів на придбання імпортних ПЕР;
- збільшити фінансову підтримку розвитку вітчизняних інноваційних технологій;
- знизити екологічне навантаження на навколишнє природне середовище;
- підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції ажливіших потреб країни під час дії дестабілізуючих чинників.

Раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів у контексті розвитку людства висуває фундаментальні проблеми оптимізації ДІЯЛЬНОСТІ держави в нових, більш складних умовах. Суть цих проблем полягає в тому, що економіка залежить від ресурсів природи, оскільки йдеться про використання все нових і нових ресурсів вод.надр,землі тощо для потреб .

Міжнародний досвід протидії марнотратному витрачанню паливно-енергетичних ресурсів свідчить, що пріоритетними напрямами співробітництва України із зарубіжними країнами у галузі енергозбереження на сьогодні мають бути:

1) вдосконалення процедур, необхідних для здійснення оцінки впливу на довкілля;
2) запровадження комунікаційної стратегії щодо підтримки політики у сфері охорони навколишнього середовищащідтримка суб'єктів громадянського суспільства та місцевих органів влади;
3) розвиток рамкового законодавства , вдосконалення основних процедур і забезпечення розроблення планів для ключових під секторів навколишнього середовища.
4) реалізація положень Кіотського протоколу до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату.
5) розширення регіонального співтовариства із країнами-сусідами.

Значної економії енергії у сільському господарстві можна досягти за рахунок:

- впровадження нових конструктивних рішень при проектуванні сільськогосподарської техніки та енергетичного обладнання, які передбачають зниження питомих метало-та енергомісткості;
- поліпшення структури машинотракторного парку, максимального підвищення частки дизельного транспорту, формування автопоїздів з використанням причепів та автопричепів;
- повного задоволення потреб сільського господарства типовими нафтосховищами,
- пересувними заправ очними станціями;
- поліпшення якісних показників палива, підвищення надійності енергопостачання;
- розвитку і поліпшення мережі автомобільних доріг у сільській місцевості;
- впровадження індустріальних технологій виробництва, безвідходних технологій і переробки сільськогосподарської продукції;
- інтенсифікації процесу фотосинтезу; використання у сільському господарстві побічних енергетичних ресурсів;
- використання нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії;
- посилення теплозахисних властивостей конструкцій промислових приміщень та житлових будинків.

У такому контексті енергозберігаюча політика повинна розглядатися як сукупність дій, що відповідають загальнонаціональним інтересам: забезпеченню життєздатності економіки, охороні навколишнього природного середовища, стратегії безпеки. Енергозбереження та зниження енергоємності бажано проводити в усіх сферах і галузях енергоспоживання навіть при збереженні постійних цін чи в разі їх відносного зниження.

Отже, основа зниження енергоємності - оснащення сфери матеріального виробництва, послуг, будівель новітніми технологіями, обладнанням, які відповідатимуть сучасному науково-технічному рівню розвитку людства.

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АПК В УКРАЇНІ

Новикова С.В.,студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пилипенко Н.М.

В умовах глобалізаційних змін економічних систем актуальним питанням постає активізація державної політики в контексті чіткого регулювання основних аспектів розвитку агропромислового комплексу. Необхідність державного втручання в процеси функціонування галузі зумовлюється, насамперед, її особливостями, зокрема впливом природно-кліматичних умов, сезонністю виробництва, а також роллю сільського господарства у забезпеченні продовольчої безпеки

Податкова система – найважливіший інструмент державної дії на аграрні відносини, який об'єднує всі види податків. Тому оподаткування підприємств аграрного сектора є складовою частиною аграрної політики держави. Податки при оптимальних формах і розмірах (ставках) більш дієві і в меншій мірі стимулюють інфляцію, ніж інші фінансові важелі держави.

Платником податку в АПК є юридична або фізична особа, на яку, згідно з чинним законодавством, покладаються зобов'язання сплачувати податки.

На початку реформування системи оподаткування агропромислового виробництва податковий механізм держава використала як важіль підтримки реформованих підприємств, в результаті чого нині для аграрних товаровиробників розроблені й функціонують спеціальні режими прямого й непрямого оподаткування.

Основними кроками на шляху вдосконалення інструментарію та механізмів оподаткування вітчизняних підприємств агросфери повинні бути:

– передбачення обов'язкового переходу платників ФСП у разі, якщо їх виручка від реалізації покупної продукції з початку року перевищує 25% від загального валового доходу, на загальну систему оподаткування з початку звітного року;

– зобов'язання платників ФСП сплачувати в обов'язковому порядку ресурсні платежі (земельний податок та плату за воду);

– запровадження оподаткування операцій з реалізації підприємствами аграрної галузі молока і м'яса в живій вазі переробним підприємствам податком на додану вартість за ставкою 0%;

– запровадження двох спецдекларацій з податку на додану вартість для вітчизняних організованих аграрних формувань та передбачення при цьому цільового характеру використання мобілізованих ними на спецрахунках сум ПДВ;

– відміна чинного порядку виписування податкових накладних та запровадження нарахування ПДВ в первинних документах на реалізацію товарів, робіт та послуг;

– розробка та запровадження прогресивної шкали ставок податку з доходів фізичних осіб;

– заборона натуральних виплат заробітної плати;

– суттєве зменшення ставок екологічного податку для підприємств агросфери, що під час їх операційної діяльності здійснюють викиди і скиди забруднюючих речовин в межах їх затверджених нормативів.

Нестабільність ситуації в аграрному секторі економіки, важливість галузі для економічного розвитку і забезпечення населення якісною сільськогосподарською продукцією підкреслює актуальність наукової розробки елементів системи державного регулювання підприємницької діяльності в АПК в Україні

На сучасному етапі розвитку економіки необхідна розробка стратегії розвитку АПК. Вона повинна являти собою розгорнутий план стійкого розвитку комплексу з вказівкою конкретних заходів щодо кожного інструмента регулювання АПК з боку держави. Необхідне коригування аграрної політики держави, як системи цілей, принципів, методів і інструментів державного втручання в економіку, що в сукупності забезпечать підвищення діяльності в агропромисловому комплексі регіону.

Основними джерелами доходів бюджету в АПК є: прибутковий податок з громадян, податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість (ПДВ), акцизи сплачують тільки ті аграрії, які мають справу з підакцизними товарами, підакцизні товари з давальницької сировини.

Крім того, є податки, розмір нарахування та сплати яких залежить від складу та структури земельних угідь, які перебувають у користуванні сільськогосподарських товаровиробників – це плата за землю та ФСП. На початку реформування системи оподаткування агропромислового виробництва податковий механізм держава використала як важіль підтримки реформованих підприємств, в результаті чого нині для аграрних товаровиробників розроблені й функціонують спеціальні режими прямого й непрямого оподаткування ставками, встановлення «твердих» цін, здійснення прямих державних виплат. Оптимальною, на нашу думку, економічною моделлю для України може стати використання широкого інструментарію державного регулювання з урахуванням дії ринкових законів. При цьому до функцій держави буде належати законодавче забезпечення діяльності

СТАН ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСНОВНИМИ ФОНДАМИ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Олійник А.П., студ. 4 курсу, ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: ст.. викладач Новікова О.С.

Підвищення ефективності використання основних фондів підприємств є одним з основних питань у період переходу до ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку.

Основні фонди — це частина засобів виробництва, які беруть участь у процесі виробництва за період більше 1 року, зберігаючи при цьому матеріальну форму і властивості, а також переносять свою вартість на готову продукцію частинами у вигляді амортизаційних відрахувань.

Співвідношення окремих груп основних фондів (ОФ) становить їх структуру. Поліпшення структури основних виробничих фондів, насамперед підвищення частки активної їх частини, сприяє зростанню виробництва, зниженню собівартості продукції, збільшенню грошових нагромаджень підприємства.

Основні засоби є матеріально-технічною базою виробництва, фундаментом його вдосконалення і розвитку. Цей процес відбувається як шляхом нарощування потенціалу основних засобів (екстенсивно), так і за допомогою підвищення ефективності їх використання (інтенсивно). Основні виробничі фонди підприємств, які беруть участь у процесі виробництва, піддаються фізичному та моральному зносу, старіють, у результаті чого знижуються їх експлуатаційні можливості. Стан та використання основних виробничих фондів є важливою умовою, фактором забезпечення нормальних умов процесу виробництва та підвищення його

ефективності. Тому на підприємствах важливе значення має як систематичне оцінювання стану основних фондів, так і аналіз ефективності їх використання.

Для визначення стану основних виробничих фондів та ефективності їх використання можуть застосовуватися показники, які характеризують:

• рівень забезпечення підприємства основними виробничими фондами;

• їх стан;

• ефективність їх використання.

До показників, що характеризують рівень забезпечення підприємства основними виробничими фондами, належать питома вага основних виробничих фондів у майні підприємства, фондоозброєність та фондомісткість.

Питома вага вартості основних виробничих фондів у майні підприємства визначається як відношення вартості цих фондів (за вирахуванням їх зносу) до вартості майна підприємства. Це співвідношення (коефіцієнт) має бути не меншим 0,5.

Стан основних виробничих фондів характеризується такими показниками: коефіцієнтом оновлення; коефіцієнтом вибуття; коефіцієнтом приросту;коефіцієнтом зносу; співвідношенням основних виробничих та невиробничих фондів.

Для забезпечення відтворення основних виробничих засобів важливе значення має вивчення їхнього стану та використання. Стан і використання основних виробничих засобів є важливим фактором підвищення ефективної діяльності підприємства.

У процесі виробництва основні засоби зношуються фізично і старіють морально. Ступінь фізичного зносу основних засобів визначається в процесі нарахування амортизації. Цей процес можна розглядати в кількох аспектах:

По-перше, як метод визначення поточної оцінки не зношеної частини основних засобів.

По-друге, як спосіб віднесення на готову продукцію одноразових витрат на основні засоби.

По-третє, як спосіб нагромадження фінансових ресурсів для заміщення виведених з виробничого процесу основних засобів або для вкладання коштів у нові виробництва.

Для забезпечення відтворення основних виробничих фондів важливе значення має вивчення їхнього стану та використання. Стан і використання основних виробничих фондів є важливим фактором підвищення ефективної діяльності підприємства.

Показники стану й ефективності використання основних засобів можна об’єднати в три групи, які характеризують:

1) забезпечення підприємства основними засобами;

2) стан основних засобів;

3) ефективність використання основних засобів.

Основні фонди служать матеріально-технічною базою виробництва, фундаментом його вдосконалення і розвитку. Цей процес відбувається як шляхом нарощування потенціалу основних фондів (екстенсивно), так і через підвищення ефективності їх використання (інтенсивно). Значне нарощування основних виробничих фондів призводить до ускладнень у технічному переоснащенні виробництва, морального і фізичного старіння устаткування, що знижує ефективність його використання та можливість конверсії. Тому більш економічно виправданим є збільшення часу роботи устаткування, повне завантаження його наявного парку, кваліфікований догляд за його роботою та ін.

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ В СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Острога К.М., студ 6 курсу ІЗО спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Ковальова О.М.

Існують різні методи мотивації, такі як примус, винагорода, солідарність. Примус - заснований на страху піддатися покаранню, наприклад, у вигляді звільнення, переведення на нижче оплачувану роботу, штрафу й т.ін. Винагорода - у вигляді систем матеріального і нематеріального стимулювання ефективної праці. Солідарність - розвиток у працівників цінностей і цілей, які збігаються або близькі до цінностей і цілей організації, що досягається шляхом переконання, виховання, навчання і створення сприятливого організаційного клімату. Застосування кожного з методів мотивації або їхнього поєднання залежить від конкретних умов, в яких працює організація.

Використання винагороди засноване на положеннях теорії потреб про те, що прагнення і поведінка людей виступають як мотиви, які називаються стимулами. Усі види стимулів прийнято підрозділяти на дві групи: матеріальні та нематеріальні.

До першої групи входять грошові стимули у вигляді заробітної плати, премій, надбавок, участі в капіталі й прибутках, а також різні форми негрошових стимулів (наприклад, надання пільгових путівок на відпочинок і лікування, умови побутового обслуговування на підприємстві, організація робочих місць і умов праці тощо). Ефективним підходом, що застосовується у світовій практиці, є стимулювання працівників за досягнення цілей організації в цілому у вигляді виплат річних премій.

Нематеріальні стимули враховують такі види потреб:

1) соціальні, що відбивають потреби в самоствердженні, певному соціальному статусі і владі; вони задовольняються шляхом розширення можливості участі в управлінні, розвитку навичок і вмінь, просуванні посадовими щаблями;
2) моральні, що відбивають потреби у визнанні та реалізуються за допомогою схвалення, подяки та інших форм позитивної оцінки;
3) творчі, що включають стимули, які дозволяють не тільки використовувати, але й нарощувати потенціал людей. Це створення відповідної творчої обстановки, відкритість у відносинах та інформаційному забезпеченні, застосування групових форм роботи, участь у конференціях і семінарах і т.ін.;
4) соціально-психологічні, що відбивають потреби спілкування і представлені всіма елементами культури організаційних відносин як усередині організації, так і за її межами.

Солідарності, як методу мотивації, надається велике значення там, де особливо цінується роль групової і командної роботи й прикладаються зусилля до створення сприятливого клімату, що об'єднує працівників в єдиний цілісний колектив. Українські керівники намагаються вибудовувати власні моделі оцінки, стимулювання і мотивації, виходячи з конкретних умов діяльності.

Робота з удосконалювання системи мотивації не може бути повноцінною, якщо не враховуються настрої і побажання ключових фахівців, найбільш яскравих представників колективу, неформальних лідерів. Далі сформульований типовий перелік проблем, хвилюючих усіх співробітників:

1) необґрунтований розрив у рівні оплати вищого, середнього і нижнього складу співробітників;
2) зрівнялівка в оплаті праці при неоднаковій ефективності і відношенню до справи;
3) несправедливість винагороди за різну працю і різний внесок ;
4) відсутність гнучкості в оплаті праці;
5) завищені оклади «особливо наближених» співробітників;
6) оплата не за кінцевим результатом;
7) відсутність зв'язку зарплатної системи з результатами роботи компанії й одержуваним нею прибутком;
8) низький, у порівнянні з родинними компаніями, рівень оплати праці;
9) деградація тарифної системи, застосовуваної в компанії;
10) однобічний порядок перегляду умов оплати і стимулювання праці;
11) відсутність елементів стимулювання праці конкретного працівника за конкретний внесок у результати роботи фірми;
12) відсутність критеріїв оцінки діяльності співробітників;
13) ігнорування професійних навичок і знань, складності виконуваної роботи;
14) девальвація премій, що найчастіше стають частиною окладу;
15) протидія з боку профспілки впровадженню більш прогресивних систем оплати і стимулювання праці;
16) небажання ряду співробітників підвищувати рівень професіоналізму й ефективності (навіть при наявності можливості вчитися);
17) демотивуючий стиль керівництва (неписьменні рішення і типові помилки в питаннях мотивації, приниження працівників і т.д.).

На наш погляд, проблема ще й у тому, що пряме перенесення західних зразків управління персоналом на українські підприємства не може забезпечити ефективність моделей мотивації.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ

Пахненко О.В., студ. 6 курсу, ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н, доцент Пилипенко Н.М.

Загальновідомо, що земля є засобом виробництва у матеріальній сфері. Проте, у цій ролі земля виступає по-різному, залежно від галузі, де вона використовується. У промисловості (крім добувної) вона не має органічного зв'язку з виробничим процесом і є просторовою базою для розміщення різних об'єктів виробництва. У галузі добувної промисловості земля – це резервуар, природна скарбниця корисних копалень. У сільському господарстві земля – це головний засіб виробництва, без якого неможливий сам процес виробництва продукції рослинництва і тваринництва. Перевага ведення сільськогосподарського виробництва в Україні полягає у наявності унікальних ґрунтів, чорноземів. Україна має 2,2% світової ріллі, але її якість суттєво вища за світову, оскільки на українську ріллю припадає 8,4% світових запасів чорнозему. Але маючи якісні і значні по площі сільськогосподарські угіддя український сільгоспвиробник останні десятиліття не в змозі вирішити проблему стабільного і достатнього забезпечення населення країни продовольством, знайти гідне місце серед експортерів сільськогосподарської продукції. Унікальність землі з економічного погляду полягає в тому, що вона одночасно виступає як основний засіб виробництва і предмет праці, а отже, є головним засобом виробництва. Земля значною мірою визначає темпи розвитку і рівень ефективності сільськогосподарського виробництва.

Земельний фонд Сумської області складає 2383,2 тис. га. З нього площа сільськогосподарських угідь – 1703,5 тис. га, що становить 71,5% від загальної площі області і свідчить про високий рівень сільськогосподарського освоєння та надмірної розораності орних земель. Внаслідок екстенсивного використання земельних ресурсів в області збільшилась площа еродованих сільськогосподарських земель за період з 1961 року на 122,3 тис. га, що складає 18% від загальної площі сільськогосподарських угідь.

У результаті незадовільного економічного становища сільськогосподарських товаровиробників в області виникли перелоги на площі 0,2 тис. га, щорічно не використовується понад 200 тис. га орних земель, а також в зв'язку з відсутністю науково обґрунтованих сівозмін та необхідної кількості органічних та мінеральних добрив вирощування сільськогосподарських культур проводиться без дотримання ґрунтозахисної технології, що призводить до виснаження земель, зменшення родючості ґрунтів та їх деградації. Надмірне розширення площі ріллі за рахунок схилових земель призвело до порушення екологічно збалансованого співвідношення земельних угідь, що негативно позначилося на стійкості агроландшафтів і обумовило значну техногенну ураженість екосфери. Особливу тривогу викликає зниження родючості ґрунтів області. Характерними деградаційними процесами в ґрунтах являються: щорічний від'ємний баланс гумусу, зниження вмісту поживних елементів, декальцинація ґрунтів, підвищення кислотності, погіршення фізичних, фізико-хімічних показників.

Проблема ефективності використання земельних ресурсів в Україні дедалі більше ускладнюється у зв'язку з наростаючою комплексністю її характеру. Особливо це стосується таких аспектів як технологічний, економічний, соціальний та екологічний. На сьогодні рівень використання земель в Україні настільки критичний, що подальша деградація потенціалу земельних ресурсів у сільському господарстві може мати катастрофічні наслідки. Відмітимо, що ефективне використання земельних ресурсів є передумовою зниження собівартості товарної продукції, повнішого задоволення життєвих потреб населення, підвищення загального рівня 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; впровадженням іноземного й вітчизняного прогресивного досвіду в досягненні високих показників економічної ефективності землекористування. Велике значення для раціонального використання землі має вдосконалення економічного механізму господарювання, спрямованого на охорону природних ресурсів. Для забезпечення ефективного використання земель слід реалізувати наступні заходи:

а) з охорони земель: - будівництво протиерозійних гідротехнічних споруд, рекультивація порушених земель; проведення культуро-технічних робіт; розкорчування списаних багаторічних насаджень, лісосмуг; протиерозійні агротехнічні заходи;

б) з підвищення родючості ґрунтів: внесення підвищених доз органічних добрив для зупинення сталої тенденції зниження вмісту гумусу і досягнення його бездефіцитного балансу в ґрунтах; посів сидератів; внесення мінеральних добрив; вапнування та гіпсування ґрунтів.

Таким чином, в умовах економіки держави до ринкових земельних відносин потрібно радикально змінити ставлення до земельних ресурсів як до найціннішого національного багатства, що потребує розумного, раціонального використання, а також створення умов із забезпечення їх охорони та відтворення.

ПІДВИЩЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ЧЕРЕЗ УЧАСТЬ У КАПІТАЛІ ФІРМИ

Пилипенко В.В., к.е.н., доцент

Більш стійка зацікавленість працівників у діяльності підприємств, особливо в обновлюванні виробництва та зміцненні фінансового стану, забезпечується через їх участь у власності. Вона реалізується головним чином шляхом надання працівникам акцій "своїх" підприємств. Володіння робітниками та службовцями акціями має на меті більше, ніж участь у прибутках через отримання відповідних дивідендів. Це — система не тільки "ідентифікації інтересів" працівників і підприємства, але й мобілізації особистих збережень громадян для інвестування у виробництво.

Розповсюдження різних форм участі в капіталі у країнах з розвинутою ринковою економікою реалізується досить суперечливо і далеко не такими темпами, якими вони бачились ще 30-40 років тому. Проте, наприклад, у Великобританії кількість власників акцій впродовж 80-х років збільшилась утричі і у 1990 році перевищувала 8 млн. (близько 20% дорослого населення).

Участь у прибутках (доходах) або стимулювання персоналу через прибутки полягає в розподіленні певної їхньої частини між працівниками підприємства. Таке розподілення може бути строковим (наприклад, щомісячні виплати) або відкладеним (на кілька місяців або навіть років), а також може набирати форми грошових виплат або передавання працівникам певної кількості акцій підприємства. Наявність різних форм участі у прибутках пояснюється тим, що навіть найдосконаліші системи індивідуальної чи колективної оплати праці не завжди здатні породжувати в усіх працівників підприємства справжнє бажання бути співпричетним до стабільно високих загальних результатів діяльності. Справедливий, чіткий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутків між «економічними агентами» — власником, адміністрацією, спеціалістами, робітниками — усе більше стає визначальним не тільки для створення позитивного соціально-психологічного клімату, а й для процвітання будь-якого підприємства(фірми).

Конструюючи ту чи ту систему участі, котра базується на показникові прибутку, слід ураховувати труднощі щодо визначення безпосереднього зв'язку між зростанням прибутку і внеском конкретного працівника. Ось чому часто-густо впроваджуються системи мотивації, що зв'язуються з результатами власне виробничої І діяльності (економія ресурсів, зростання обсягу продажу тощо).

Відтак системи участі в прибутках трансформуються в системи участі в результатах діяльності.

Система оцінки заслуг передбачає оцінювання зусиль і поведінки працівника за низкою чинників. Для кожного чинника визначається система балів, а для розрахунків оцінки на різних рівнях встановлюються відповідні норми. Періодично розраховується показник ефективності діяльності працівника. Підсумкові результати показують відповідний рівень додаткової (понад заробітну плату за тарифом) винагороди. Системи стимулювання конкретних обсягів продукції, робіт, продажу тощо найуспішніше можна застосувати в більш-менш автономних структурах із завершеним виробничим циклом. Такі структури здебільшого мають власний бюджет, що є пропорційним, наприклад обсягу продажу продукції. Відтак персонал відчуває прямий зв'язок між ефективністю праці та успіхом підприємства на ринку, тобто його процвітанням та прибутковістю.

У США кількість фірм, що практикують розподіл акцій серед персоналу, збільшилася майже у 2 рази протягом останніх років, а чисельність персоналу в них приблизно у 3 рази і становила понад 10% загальної кількості зайнятих у економіці США.

Переважна кількість власників «робочих акцій» є дрібними власниками. Вони не мають реального впливу на стратегію фірм, але так само, як і великі, наражаються на ризик, що зв'язаний із ринковими коливаннями. Ось чому профспілки віддають перевагу колективним формам фінансової участі під своїм контролем. Практика свідчить, що реальні шанси на співволодіння активами підприємств мають трудівники, що беруть участь у капіталі не безпосередньо, а через інвестиційні фонди, кооперативні профспілкові банки та інші форми колективного володіння акціями.

Найбільш повно та своєрідно ці системи участі виявилися у Швеції. Колективну участь працівників у прибутках і власності підприємств у формі фондів трудівників профспілки використовують, окрім усього іншого, як засоби контролю за приватною власністю і навіть за всією економікою. У різноманітних фондах колективного володіння акціями поєднуються участь у прибутках, в акціонерному капіталі та в управлінні. Для впровадження цієї форми економічної демократії в Швеції мали місце особливі передумови: законодавство, що регулює участь персоналу у власності та в управлінні; високий рівень профспілкової організованості; наявність у профспілок необхідних знань і навичок управління; активне сприяння уряду; наявність теорії та програми дій, що вписуються в особливу шведську модель суспільного розвитку.

Різні системи участі в прибутках, що є досить вагомими в заохочуванні персоналу до досягнення найліпших загальних результатів господарювання, самі по собі ще не вирішують проблеми формування дійового механізму мотивації трудової діяльності на підприємстві. Функціонування такого механізму залежить від позитивного впливу як внутрішніх, так і зовнішніх щодо підприємства чинників. Але в будь-якому разі організація системи винагородження персоналу має спиратися на прогнозований стиль управління, що передбачає створення гнучких структур, методів мотивації відповідно до розвитку технічних, економічних і соціальних процесів у суспільстві в цілому та на кожному підприємстві зокрема.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Пилипенко М.В. студ. студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пізняк Т.І.

На сьогоднішній день в Україні здійснюється якісно новий крок створення умов щодо лібералізації ринків сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів. У цій ситуації розраховувати на успіх можливо тільки за умов підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки, тому стратегічною метою державної аграрної політики України є перетворення агропромислового. комплексу на високоефективний, конкурентоспроможний сектор економіки країни, здатний інтегруватися у світовий аграрний ринок. При формуванні стратегії підвищення конкурентоспроможності в першу чергу ресурси мають бути спрямовані на підвищення якості продукції, далі - на зниження витрат виробництва, поліпшення якості сервісу споживачів продукції, зниження витрат споживання. Проблема якості та конкурентоспроможності вітчизняної продукції, зокрема продукції аграрного сектору економіки, є однією, з основних проблем цивілізованого розвитку ринкових відносин в Україні. Очевидно, що тільки товари високої якості матимуть попит на ринку, тому лише ті підприємства, які докладають значних зусиль щодо забезпечення й управління якістю продукції, можуть успішно конкурувати й мати прибуток. Для забезпечення поліпшення якісних характеристик вітчизняної продукції та її конкурентоспроможності необхідно:1) удосконалювати систему техніко-технологічних і агротехнічних заходів виробництва продукції та її збуту; 2) впроваджувати у виробництво нові енергозберігаючі технології вирощування, транспортування, зберігання, переробки й реалізації продукції; 3) здійснювати належний контроль за якістю продукції на всіх етапах її виробництва та збуту; 4) впроваджувати у виробництво нові високоврожайні сорти й гібриди сільськогосподарських культур і високопродуктивні породи тварин та птиці. До інших факторів належать ціна продукції, витрати споживання та якість сервісу споживачів продукції. Одним із найважливіших напрямів підвищення конкурентоспроможності продукції є її цінова перевага, що досягається за рахунок удосконалення галузевої структури суб'єктів господарювання, науково обґрунтованої спеціалізації та концентрації виробництва, підвищення продуктивності праці, ефективним використанням ресурсів і виробничого потенціалу й урахуванням вимог ринку.

Ключем до підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору є інтенсифікація інноваційної активності аграрних підприємств. За допомогою інновацій більшість країн не тільки долають спад в економіці, але й забезпечують її структурну перебудову і насичують ринок різноманітною конкурентоспроможною продукцією. Створення, впровадження і широке розповсюдження нових товарів, послуг, технологічних процесів стають ключовими факторами росту обсягів виробництва, зайнятості, інвестицій, зовнішньоторговельного обороту, поліпшення якості продукції, економії витрат, удосконалення організації виробництва й підвищення його ефективності.

Для збільшення конкурентних можливостей українському аграрному сектору необхідно:

- використовувати сучасні технології виробництва, інноваційного маркетингу і менеджменту, створення сучасної інфраструктури продовольчого ринку;
- поліпшувати якість виробленої сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів;
- забезпечити гарантування пріоритетного розвитку агропромислового виробництва, створення умов для стабілізації та нарощування виробництва сільськогосподарської продукції;
- кошти, які нині використовуються для закупівлі продовольства та матеріально-технічних ресурсів у інших країнах, спрямувати на інвестування власного товаровиробника;
- встановити заставні ціни на сільськогосподарську продукцію, які б не лише відшкодовували понесені на її виробництво витрати, а й забезпечували б певну масу прибутку для розширеного відтворення;
- відновити інтеграційні процеси сільського господарства з переробними, торговими і сервісними організаціями, забезпечити паритетні умови їхнього функціонування;
- відновити роботу великих спеціалізованих підприємств і комплексів індустріального типу, особливо у тваринницькій галузі, а розвиток нових агроформувань спрямувати в русло спеціалізації товарного виробництва.

Реалізація стратегії успішного росту конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції має здійснюватися на основі наступних принципів: врахування динаміки ринкового попиту на національному і світовому ринках; створення галузей, які спеціалізуються на виробництві одного виду продукції; концентрація ресурсів у районах, які мають найсприятливіші умови для розв'язання стратегічних завдань; добровільність працівників села в здійсненні районування і збільшенні масштабів своїх, господарств. Довгострокова мета стратегії підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських товарів – створення галузевої системи аграрного сектору, яка матиме високий ступінь конкурентоспроможності на світовому аграрному ринку.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Пилипенко Н.М., к.е.н.,доцент

Ефективність функціонування національної економіки в повній мірі залежить від ефективної податкової системи. Однією з найважливіших з проблем оподаткування є визначення оптимального податкового навантаження, як найважливішої економічної категорії, що еволюціонувала разом із системою оподаткування. Податкове навантаження є комплексним поняттям, що враховує не тільки рівень оподаткування, а і інші опосередковані фактори, які знижують або підвищують показник рівня оподаткування. Оцінка податкового навантаження на мікрорівні полягає в аналізі наслідків зміни поведінки підприємства, як реакції на зміни в оподаткуванні.

Аналіз факторів зростання податкового навантаження показує, 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. Оподаткування в сільському господарстві ґрунтується на високій фіскальній ролі соціальних платежів і підприємства, з метою зниження податкового навантаження вимушені звільняти працівників, що є причиною зростанням рівня безробіття на селі. Це в кінцевому рахунку позначається на рівні життя сільського населення, що в контексті побудови соціально-орієнтованої економіки є недопустимим. Податки в сільському господарстві не виконують ні фіскальної ні соціальної функції.

Під впливом податків слід розуміти ефекти від дії оподаткування, тобто соціально-економічні наслідки, які виникають в результаті оподаткування даного підприємства чи галузі. Причому важливий аналіз не лише наслідків для підприємства, а і для суспільного добробуту в цілому. Не дивлячись на те, що податкове навантаження досить важко піддається формалізованому виразу (так як оцінка реального навантаження потребує врахування безлічі чинників та ефектів), ми вважаємо можливим визначити основні фактори, які здійснюють вплив на рівень податкового навантаження підприємств та ефекти, тобто можливі наслідки оподаткування для підприємства. Фактори пропонується розподілити на внутрішні та зовнішні. До зовнішніх факторів слід віднести: основні напрямки розвитку податкової політики держави; ступінь державної підтримки галузі; галузеву приналежність підприємства; рівень конкуренції на ринку, що є визначальним при оцінці можливості перекладання податків; доля підприємства на ринку, покупці та постачальники, макроекономічна стабільність, інституційні фактори та ін. Перераховані зовнішні фактори вливають на можливості підприємства перекладати податки або сприймати на себе податковий тягар інших економічних суб'єктів.

Сільськогосподарські підприємства діють фактично в умовах досконалої конкуренції, можливість перекладання податків з підприємства на покупців сільськогосподарської сировини, попит на яку є високо еластичним, зведена до мінімуму. В той же час сільськогосподарські підприємства при закупівлі ресурсів у постачальників «відтягують» на себе певну долю податкового навантаження промислових підприємств-постачальників, які мають певну монопольну владу. До внутрішніх факторів слід віднести: наявність та ефективність використання ресурсів підприємства, структуру виробництва, фінансові результати діяльності підприємства, чисельність та якість персоналу, витрати підприємства, валовий дохід, капітал підприємства, техніко-технологічний рівень розвитку підприємства

При побудові ефективної системи оподаткування в сільському господарстві основним критерієм оцінки повинен стати аналіз впливу кожного податку на діяльність поведінки суб'єктів господарювання. Тобто при запровадженні певних податків слід враховувати бажані ефекти, досягнення яких прагне економічна система на певному етапі свого розвитку. Бажаними ефектами впливу податків є: ефект збільшення виробництва взагалі та окремої продукції зокрема; ефект зміни структури виробництва у бажаному для суспільства напрямку; ефект підвищення ефективності використання ресурсів; ефект збільшення доходів до бюджету; ефект підвищення рівня зайнятості та на цій основі підвищення доходів населення; ефект зниження рівня цін; ефект збільшення виробництва органічної продукції; ефект зниження негативного впливу на навколишнє середовище. Необхідно повернутися до стягнення податку на землю, зрозумілість та простота якого не викликає сумніву, так як цей податок не є викривлюючим та позитивно впливає на результати виробничої діяльності. Загалом буде досягнуто наступних ефектів: будуть створені умови для збільшення обсягів тваринницької продукції, а зміщення навантаження у бік ресурсномісткого буде сприяти вирішенню проблеми соціальної справедливості.

Отже, система оподаткування сільськогосподарських товаровиробників має включати непряме оподаткування, земельне оподаткування, ресурсні платежі, майнові податки, соціальні податки, місцеві податки, спеціальні податкові режими. В умовах побудови соціально-орієнтованої економіки критерієм ефективної податкової системи є зближення інтересів платників податків та держави, з метою виконання соціальної функції в повній мірі.

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Піскун А.В., студ. 6 курсу, ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пилипенко В.В.

Економічна діяльність підприємств в Україні відбувається в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів, що обумовлює необхідність раціонального використання наявних у них основних фондів, а підприємства, що мають у розпорядженні основні фонди, що дістались, як спадщина від соціалістичної економіки, повинні не тільки прагнути їх модернізувати, але і максимально ефективно використовувати те що є, особливо в існуючих умовах дефіциту фінансів і виробничих інвестицій. Тож на сучасному етапі розвитку важливого значення набувають питання ефективного використання та збереження основних фондів, так як вони займають значну частку в загальному фонді майна на більшості підприємств.

Одним із найважливіших факторів збільшення обсягу виробництва продукції на підприємствах та господарствах є забезпеченість їх основними засобами в необхідній кількості та асортименті і повніше й ефективніше використання їх. Розвиток виробництва є невіддільним від проблеми ефективного використання основних виробничих фондів. Щоб досягти економічної ефективності від використання основних фондів потрібно їх своєчасно поновлювати, підтримувати в належному стані, поліпшувати використання діючих основних фондів і виробничих потужностей.

Приріст основних фондів і виробничих потужностей господарств і підприємств досягається завдяки новому будівництву, а також реконструкції і розширенню діючих потужностей. Реконструкція і розширення діючих потужностей, одночасно дозволяють краще використовувати наявний у господарстві виробничий апарат. Вирішальну частину приросту продукції в цілому по підприємствам одержують із діючих основних фондів і виробничих потужностей, що у декілька разів перевищують щорічні нові фонди і потужності.

Поліпшення використання діючих основних фондів і виробничих потужностей підприємств, у тому числі знову введених в експлуатацію, може бути досягнуте завдяки:

1) підвищенню інтенсивності використання виробничих потужностей і основних фондів;

2) підвищенню екстенсивності їхнього навантаження.

Більш інтенсивне використання виробничих потужностей і основних фондів досягається насамперед за рахунок технічного удосконалювання останніх. Практика підприємств показує, що тут йде процес збільшення одиничної потужності устаткування:

- у верстатах, машинах і агрегатах поліпшуються найбільше відповідальні деталі і вузли;
- підвищуються основні параметри виробничих процесів (швидкість, тиск, температура);
- механізуються й автоматизуються не тільки основні виробничі процеси й операції, але і допоміжні, що нерідко стримують нормальний хід виробництва і використання устаткування;
- застарілі машини модернізуються і заміняються новими, більш досконалими.
- інтенсивність використання виробничих потужностей і основних фондів підвищується також шляхом удосконалювання технологічних процесів;
- організації безперервно-потокового виробництва на базі оптимальної концентрації виробництва однорідної продукції;
- вибору сировини, його підготування до виробництва відповідно до вимог заданої технології і якості що випускається продукції; ліквідації штурмівщини і забезпечення рівномірної, ритмічної роботи підприємств, цехів і виробничих ділянок, проведення ряду інших заходів, що дозволяють підвищити швидкість обробки предметів праці і забезпечити збільшення виробництва продукції в одиницю часу, на устаткування або на 1 кв. м виробничого майдану.

Інтенсивний шлях використання основних фондів діючих підприємств включає, технічне їхнє переозброєння, підвищення темпів відновлення основних фондів. Досвід роботи показує, що швидке технічне переоснащення діючих господарських одиниць особливо важливий для тих підприємств, де має місце більш значний знос основних фондів. Поліпшення екстенсивного використання основних фондів припускає, з одного боку, збільшення часу роботи діючого устаткування в календарний період (протягом зміни, доби, місяця, кварталу, роки) і з іншого боку, збільшення кількості і питомої ваги діючого устаткування в складі всього устаткування, наявного на підприємстві й у його виробничій ланці. Також не слід забувати про підприємства, що мають дефіцит робочої сили, рішення проблеми поліпшення використання основних фондів і виробничих потужностей діючих господарств шляхом їхньої реконструкції, розширення, механізації й автоматизації виробництва, удосконалювання організації виробництва і праці має особливо важливе значення.

Поліпшення використання основних фондів і виробничих потужностей залежить значною мірою від кваліфікації кадрів, особливо від майстерності робітників, що обслуговують машини, механізми, агрегати й інші види виробничого устаткування. Творче і сумлінне відношення робітників до праці є важливою умовою поліпшення використання основних фондів і виробничих потужностей. Велике значення в підвищенні економічної ефективності використання основних фондів має матеріальне стимулювання робітників.

ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Погоріла Г.Є., студентка 6 курсу спеціальності Економіка підприємства
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пізняк Т.І.

Прибуток посідає одне з головних місць у загальній системі вартісних інструментів ринкової економіки. Незважаючи на важливість даної категорії, до цього часу відсутній єдиний підхід до визначення прибутку. Основною причиною різних трактувань є розбіжність поглядів на питання про природу виникнення та особливості формування прибутку.

Проблема економічної інтерпретації та визначення розмірів прибутку постійно знаходиться в полі зору дослідників, зокрема І. Бланка,В. Ковальова, В. Новодворського, Б. Нідлза, М. Пятова, А. Поддєрьогіна, Я. Соколова, І. Смирнової. А. Шеремета, І. Яремко та ін. Проте, сучасні погляди на природу прибутку не являють собою єдиної концепції, вони скоріше є сукупністю певних пояснень. Питання економічної сутності прибутку і до сьогодні залишається актуальним та потребує більш поглибленого дослідження.

Розглядаючи економічну природу прибутку, сучасні дослідники відмічають наступні його характеристики:

- форма чистого доходу суб'єкта господарювання на вкладений капітал. Категорія "прибуток" нерозривно пов'язана з категорією "капітал" - особливим фактором виробництва - і в усередненому вигляді характеризує ціну останнього;
- негарантований (необов'язковий) доход підприємця, що склав свій капітал в той чи інший вид бізнесу, результат умілого вдення цього бізнесу, оскільки в іншому випадку суб'єкт господарювання внаслідок своїх невдалих дій або в силу об'єктивних причин зовнішнього характеру може не лише лишитися очікуваного прибутку, але й втратити вкладений капітал;
- плата за ризик підприємницької діяльності - рівень прибутку та рівень підприємницького ризику знаходяться у прямо пропорційній залежності;
- він являє собою частину доходу, отриманого у процесі підприємницької діяльності, «очищену» від понесених затрат на проведення цієї діяльності. Іншими словами, у кількісному виразі прибуток є кінцевим показником, що являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності.
- вартісний оціночний показник, виражений у грошовій формі - така форма пов'язана з практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних з ним основних показників - вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених витрат ін.

Окремі економісти наголошують, що прибуток не завжди відіграє позитивну роль. Це стосується прибутків, отриманих від: спекулятивних комерційних операцій; від «тіньової» діяльності; від монопольної діяльності (як правило їх називають «надприбутками»). Зазначені різновиди прибутку є лише джерелом особистого збагачення окремих категорій громадян, не приносячи при цьому користі суспільству у цілому |7]. Тому, на нашу думку, слід обов'язково звертати увагу на якість прибутку.

Прибутки сільськогосподарських підприємств формуються за результатами реалізації виробленої продукції, продуктів її переробки та іншої продукції власного виробництва.

Різні продукти рослинництва та тваринництва характеризуються різними співвідношеннями прибутку і виробничих витрат. Тому необхідно порівняти здійснення витрат з отриманим прибутком, що дозволить визначити ефективність витрат і дохідність підприємства, тобто рентабельність.

Показники рентабельності підприємства мають особливого важливого значення у сприйнять сучасного, ринкових умовах, коли керівництво підприємства постійно приймати ряд неординарних рішень за для забезпечення прибутковості, отже, фінансової стійкості підприємства.

Чинники, мають вплив на рентабельність виробництва, численні та різноманітні. Окремі залежить від діянь конкретних колективів, інші пов’язані технологією організацією виробництва, ефективністю використання виробничих ресурсі, впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Щоб досягти позитивного процесу від реалізації продукції, необхідно зменшити собівартість продукції шляхом впровадження передових досягнень науки і техніки виробництва, вдосконалення організації праці, виведення нових сортів рослин, завезення більш продуктивних порід тварин, прискорення, оновлення матеріально технічної бази підприємства, збільшення масштабів вилучення з виробництва застарілих машин та устаткування, ресурсозберігаючих та безвідходних технологій; Забезпечення оптимального співвідношення основних та оборотних фондів підприємства; Поліпшення розвитку матеріального стимулювання працівників підприємства за ефективне та раціональне використання сільськогосподарської техніки та обладнання; Забезпечення застосування прогресивних форм суспільної організації виробництва; Прискорення впровадження нового економічного механізму господарювання, яких зацікавить власника і виробника в раціональному використанні виробничих ресурсів. Отже, на підприємстві потрібно більшу увагу приділяти фінансовому плануванню і прогнозуванню для підвищення рентабельності підприємств в сучасних умовах. Уникати зайвих, не ефективних витрат коштів, а також виявити приховані резерви виробничих потужностей.

ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ І ОПЛАТА ПРАЦІ

Пономаренко Т.Ф, студ. 1 курсу магістратури спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Сапич Н.М.

Праця в галузях національної економіки - це цілеспрямована діяльність людини, спрямована на видозміну і пристосування предметів природи для задоволення своїх потреб. Кожне підприємство функціонує за певної чисельності працівників, які мають необхідний фізичний розвиток, знання, практичні навички для управління виробництвом, якісного і своєчасного виконання передбачених технологією робіт у сфері агропромислового виробництва.

Персонал підприємства - це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та мають практичний досвід і навики роботи. Персонал поділяється на п'ять категорій: керівники; професіонали; фахівці; технічні службовці; робітники. Залежно від умов найму працівників їх класифікують за такими категоріями: постійні, тимчасові та сезонні працівники

Продуктивність праці - це показник економічної ефективності трудової діяльності працівників підприємства, який визначається як відношення обсягу виробленої продукції (робіт, послуг) до витрат праці. Рівень продуктивності праці характеризується показником "виробітку", що показує, яка кількість продукції вироблена за одиницю часу. Оберненим до виробітку є показник "трудомісткості".

Існує три методи визначення виробітку: натуральний, вартісний і трудовий. Натуральний метод передбачає ділення обсягу виробленої продукції у натуральних одиницях на кількість витраченого часу (нормо-год.). Вартісний метод передбачає ділення обсягу виробленої продукції (грн.) на витрати часу, які можуть бути виражені в середньообліковій чисельності працівників або у відпрацьованій ними кількості людино-днів (люд.-год.).Трудовий метод передбачає ділення обсягу виробленої продукції у витратах робочого часу (нормо-год.) на кількість працівників, які беруть участь у її виробництві.

Продуктивність праці у сільському господарстві знаходиться під впливом природних і економічних чинників. Чинники зростання продуктивності праці - це рушійні сили або причини, під впливом яких змінюється її рівень. Всі чинники зростання продуктивності праці у сільському господарстві можна об'єднати у три групи: організаційно-економічні; соціально-економічні та природні.

Одним із основних соціально-економічних чинників, які визначають ефективність використання персоналу, є мотивація праці.

Заробітна плата - це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно- ділових якостей працівника, результатів його праці та виробничо-фінансової діяльності підприємства.

Оплата праці складається з основної заробітної плати і додаткової. Основна заробітна плата - це винагорода за виконану роботу згідно із встановленими нормам праці (часу, виробітку, обслуговування) у вигляді тарифних ставок (окладів) та відрядних розцінок для працівників і посадових окладів для службовців у розмірах, що не перевищують встановлені чинним законодавством. Додаткова заробітна плата - це винагорода за роботу понад встановлені норми, за трудові досягнення, винахідливість, складні умови праці. До неї входять передбачені чинним законодавством доплати, надбавки, гарантійні та компенсаційні виплати, премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

До основних функцій заробітної плати належать такі: відтворювальна - встановлює норми оплати праці на такому рівні, який забезпечує просте відтворення робочої сили відповідної кваліфікації; стимулююча - спонукає працівників до ефективної роботи на робочих місцях; регулююча - реалізує принципи диференціації рівня заробітку за фахом і відповідною кваліфікацією, важливістю та складністю трудових завдань; соціальна - забезпечує реалізацію принципу соціальної справедливості щодо одержання власного доходу.

Деталізація і конкретна реалізація політики заробітної плати здійснюються на основі договірного регулювання оплати праці найманих працівників підприємств, тобто згідно з укладеними тарифними угодами. Тарифна угода - це договір між наймачем та виконавцем робіт з питань оплати праці й соціальних гарантій.

Основою організації заробітної плати на підприємствах є тарифна система, яка містить тарифну сітку, тарифні ставки, тарифно-кваліфікаційні довідники і схеми посадових окладів.

Тарифна сітка встановлює певні співвідношення оплати праці працівників різної кваліфікації і містить перелік тарифних розрядів та відповідних тарифних коефіцієнтів. Розмір тарифної ставки першого розряду встановлюється виходячи зі встановленого державою мінімального розміру заробітної плати. Тарифні ставки інших розрядів визначають множенням тарифної ставки першого розряду на тарифний коефіцієнт відповідного тарифного розряду.

Тарифна ставка - це розмір заробітної плати за одну годину робочого часу працівника певної кваліфікації. Розмір тарифної ставки першого розряду визначається виходячи з рівня мінімальної заробітної плати, встановленої державою. Тарифні ставки старших розрядів визначаються множенням тарифної ставки першого розряду на тарифний коефіцієнт відповідного тарифного розряду.

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Прокопченко І.І., студ. 4 курсу ЕП 1301-ст, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник к.е.н. доцент Сапич Н.М.

Ефективне використання земельних ресурсів має винятково важливе значення для сталого розвитку аграрного сектора України. Цьому має бути підпорядковане реформування земельних відносин, на основі якого здійснено перехід до різних форм власності на землю, запроваджено платне землекористування тощо. Проте в державі поки що не вирішено проблему забезпечення раціонального та еколого-безпечного використання земельних ресурсів. Протягом останніх років значно зменшилась кількість внесення мінеральних та органічних добрив, що негативно впливає на якість ґрунтів, а зрештою, на ефективність господарювання сільськогосподарських підприємств.

Проблема ефективного використання земель сільськогосподарського призначення в Україні дедалі більше ускладнюється. Сьогодні це має різні аспекти, головними з яких є економічний, організаційний та екологічний. Рівень використання земель в Україні нині настільки критичний, що подальша деградація потенціалу земельних ресурсів у сільському господарстві може мати катастрофічні наслідки, котрі відповідним чином, безперечно, позначаться на загальному рівні продовольчої безпеки країни, здоров'ї нації тощо.

Сучасний стан земельних відносин у сфері сільськогосподарського виробництва є наслідком земельної реформи, у результаті якої значна частина угідь внаслідок реформування сільськогосподарських підприємств на засадах приватної власності на землю, була передана у приватну власність членам цих підприємств, після чого процес реформування земельних відносин дещо призупинився.

Таким чином, хоч з моменту прийняття Постанови Верховної Ради УРСР "Про земельну реформу" пройшло вже достатньо часу, протягом якого було розроблено і введено в дію велику кількість принципово нових положень, пов'язаних з удосконаленням та розвитком системи земельних відносин на селі, слід однак визнати – проведена у цьому питанні робота поки що не сприяла посиленню стимулювання праці та забезпеченню на цій основі збільшення виробництва сільськогосподарської продукції.

Найважливішою природно-економічною особливістю використання землі сільськогосподарськими підприємствами є те, що аграрне виробництво - це біологічно обумовлена сфера діяльності, де ґрунт, як специфічне органічне тіло, виконує функції посередника між живою та неживою природою, між працею та відтворювальними біологічними процесами. Таким чином, з одного боку, використання землі має характер природного процесу, підпорядкованого своїм внутрішнім біологічним закономірностям, а з іншого, як господарська діяльність, - воно визначально впливає на відтворення та ефективність виробництва рослинницької і тваринницької продукції.

Існує широкий спектр показників і оцінок землі як чинника сільськогосподарського виробництва, що характеризують ті чи інші аспекти використання головного ресурсу галузі (природна, штучна, абсолютна, відносна та економічна родючість ґрунту; якісна оцінка або бонітування; економічна оцінка; показники інтенсивності використання земельних угідь). Найбільш загальний показник ступеня використання виробничого потенціалу –категорія "економічна ефективність", яка є агрегатним показником, що відображає рівень використання кожного з чинників у нероздільній їх єдності та взаємодії [3]. Отже, встановити вплив окремо взятого чинника на результати реалізації цілей і зусиль суб'єкта підприємницької діяльності в кількісному вимірі практично неможливо.

Вирішення проблеми ефективного використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах вимагає дотримання таких принципів: рівноправність всіх форм власності на землю; платність землекористування; цільове, раціональне та екологобезпечне використання земель.

Підвищення зацікавленості власників землі і землекористувачів у збереженні і підвищенні родючості сільськогосподарських угідь, ефективності цільового використання земельних ресурсів потребує розробки системи економічного стимулювання використання і охорони земель, яка б забезпечила товаровиробникам сільськогосподарської продукції гарантії справедливого її розподілу і розпоряджання нею.

Вважаємо, що сталий розвиток сільського господарства та оптимізація землекористування забезпечать раціональне використання земельних ресурсів сприятимуть підвищенню ефективності господарювання у сільськогосподарських підприємствах.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів проблеми розвитку земельних відносин та організації ефективного використання земельних угідь в аграрній сфері регіону.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення економічних явищ і процесів, а також фундаментальні положення економічної теорії та наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем використання земельних ресурсів.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ АПК

Профатило О. Ю., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н. доц. Н. М. Пилипенко

Сьогодні в Україні залишається невирішеним надзвичайно актуальне питання ефективного формування податкової системи. Відсутність бачення перспектив, невизначеність пріоритетів, цілей і механізмів їх реалізації, за відсутності розвинених інститутів демократичної, правової держави і громадянського суспільства, тобто шлях спонтанного розвитку, унеможливлює побудову в країні соціально-орієнтованої економіки. При цьому важливим аспектом розвитку будь-якої країни є ефективність функціонування інститутів оподаткування. Регулювання податкової сфери в Україні здійснюється у відповідності до Податкового кодексу України, норми якого зазнають постійних змін, що свідчить про значну нестабільність вітчизняної системи оподаткування.

З прийняттям Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» (від 28.12.2014 №71-VIII) суттєво змінюються правила оподаткування для суб'єктів агропромислового виробництва. Найбільших змін зазнає механізм справляння фіксованого сільгоспподатку (ФСП). Главу 2 "Фіксований сільськогосподарський податок" виключено з Податкового кодексу.

З 1 січня 2015 року, платники ФСП автоматично стають платниками єдиного податку четвертої групи. У платників єдиного податку четвертої групи (як і в минулих роках для платників ФСП), єдиним податком обкладається площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду, що перебуває в їх власності або в користуванні, у тому числі на умовах оренди. Однак **права власності та користування угіддями мають бути оформлені та зареєстровані відповідно до законодавства.** Крім того, з'явилася норма, згідно з якою підставою для нарахування єдиного податку платникам четвертої групи є дані Державного земельного кадастру та/або дані з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно. Таким чином, до розрахунку єдиного податку на 2015 рік **потрібно буде включати** лише земельні ділянки, право користування якими зареєстроване відповідно до норм земельного законодавства.

Ще одним неприємним сюрпризом для сільгосппідприємств є **підвищення втричі ставок єдиного податку** четвертої групи порівняно зі ставками колишнього ФСП:

- для ріллі, сіножатей і пасовищ ставку підвищено до 0,45 % (раніше ставка дорівнювала 0,15 %), а для тих, що розташовані в гірських зонах та на поліських територіях, – 0,27 %(раніше - 0,09 %);
- для багаторічних насаджень ставка становить 0,27 % (раніше – 0,09 %), а для тих, які розташовані у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,09 % (раніше – 0,03 %);
- для земель водного фонду ставка тепер становить 1,35 % (раніше – 0,45 %).

Крім того, із 01.01.15 р. базу обкладення колишнім ФСП (а тепер – єдиним податком) було суттєво збільшено. Тепер для обчислення суми єдиного податку четвертої групи слід брати нормативну оцінку землі не на 01.07.95 р. (як це було при обчисленні суми ФСП у попередніх роках), а поточну, причому з урахуванням коефіцієнта індексації.

Змінився також і порядок сплати єдиного податку четвертої групи порівняно з колишнім ФСП. Якщо ФСП слід було сплачувати щомісяця, то єдиний податок сплачується **щоквартально**. Додатково потрібно зазначити, що, на відміну від єдинників першої – третьої груп, сільгосппідприємствам – єдинникам четвертої групи **можна здійснювати розрахунки також у негрошовій формі** (тобто бартер). Це й не дивно, адже розмір єдиного податку для цієї групи розраховується, як зазначено вище, виходячи із площі земель, що знаходяться в користуванні сільгосппідприємства, а не з розміру виручки.

Сільське господарство сьогодні займає першу сходинку в формуванні валютного балансу України. Держава, на жаль, прагне зруйнувати уже напрацьовані здобутки, демонструючи відсутність бажання реформувати галузь. Однією з основних проблем сьогодення залишається фінансування посівної. Адже більшість ресурсів для її ефективного проведення – імпортні, а, як відомо, долар подорожчав на 217%. Однак при скрутному фінансовому становищі аграріїв уряд ввів додаткові імпортні мита на ЗЗР та насіння.

Підсумовуючи результати, варто зазначити, що вітчизняні механізми оподаткування сільськогосподарських підприємств мають суттєві недоліки, що зумовлює необхідність їх вдосконалення, основними напрямками якого повинні бути:

- впровадження механізму прямого та непрямого оподаткування з урахуванням необхідності забезпечення конкурентоспроможностіаграрного сектору на внутрішньому та зовнішньому ринку.
- удосконалення системи та механізму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників з урахуванням сезонності виробництва

Список використаної літератури.

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/71-19/page11

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Савінова Т.С., студ.3 курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доцент Пилипенко Н.М.

Однією з найважливіших характеристик економічного стану підприємства є його економічна стійкість (стабільність). Актуальність дослідження пояснюється тим, що аналіз комплексу показників економічної стійкості дає змогу визначити фактори, які впливають на неї, що дозволяє вжити певних заходів для покращення економічного стану підприємства, зменшення його залежності від зовнішніх фінансових ресурсів і забезпечення платоспроможності в довгострокову періоді.

Сільськогосподарські підприємства поступово підвищують ефективність ведення господарської діяльності. Водночас, більшість з них все ще є неспроможними швидко адаптуватися до змін макроекономічного середовища. З огляду на зазначене ідентифікується необхідність налагодження дієвого механізму забезпечення економічної стійкості підприємств аграрного сектора. Його основу повинні формувати сукупність інструментів інституційного та функціонального рівнів.

Досліджуючи середовище функціонування підприємств аграрного сектора мною визначено стратегічні напрями інституційної підтримки їх економічної стійкості, основними з яких є: удосконалення інститутів фінансово-кредитної, інформаційної підтримки та системи страхування сільськогосподарських ризиків, розвиток інституту регулювання та моніторингу агропродовольчого ринку, створення досконалої системи стандартів якості с.-г. продукції, сприяння збереженню та охороні навколишнього природного середовища. Особливої уваги потребує розвиток дієвого інституту інформаційної підтримки сільськогосподарських підприємств. З цією метою мною пропонується прискорити розвиток дорадчих служб і створити Державний аграрний інформаційно-консультаційний центр спеціалізований на забезпеченні суб'єктів господарської діяльності достовірною поточною та науково обґрунтованою прогнозованою інформацією щодо їх прав, обов'язків та інтересів. Фінансування витрат на створення інформаційного центру рекомендується здійснювати за рахунок коштів держбюджету, які передбачено спрямувати на забезпечення діяльності державної служби моніторингу аграрного ринку. Водночас частково окупити матеріальні затрати на функціонування центру дозволить надання певного набору платних послуг. Критерієм ефективності діяльності інформаційно-консультаційного центру доцільно обрати зростання кількості споживачів та обсягу наданих послуг, підвищення ефективності та економічної стійкості сільськогосподарських підприємств. З метою досягнення максимального ефекту, процес забезпечення економічної стійкості підприємств на функціональному рівні повинен здійснюватися комплексно з використанням інструментів оперативного, тактичного та стратегічного менеджменту. Оперативне й тактичне управління ним передбачає реалізацію заходів екологічного (перехід на екологічно-збалансовану систему господарювання), соціального (удосконалення освітньо-кваліфікаційної структури працівників, створення належних умов праці, побутового та соціального забезпечення робітників відповідно до чинного законодавства, використання ефективної системи мотивації праці) та економічного спрямування (відповідно до обраної стратегії розвитку підприємства). В умовах нестійкості підприємства доцільно використовувати стратегію виживання, при критичному рівні економічної стійкості – стратегію стабілізації, оскільки вони зорієнтовані на короткостроковий результат за рахунок використання лише чинників внутрішнього потенціалу. В умовах нормального та високого рівня економічної стійкості раціональним буде використання стратегій розвитку та зростання, що передбачають нарощування потенціалу підприємства за рахунок максимального використання як внутрішніх можливостей і резервів, так і чинників зовнішнього середовища. Важливим етапом процесу забезпечення економічної стійкості сільськогосподарського підприємства є виявлення резервів для підвищення її рівня. Тому, на мою думку, при вирішенні даного завдання доцільно скористатися методом економіко-математичного моделювання, що дає змогу розрахувати кількісні параметри функціональних складових економічної стійкості, досягнення яких забезпечить підвищення її рівня та оптимальне використання ресурсного потенціалу підприємства. Застосування оптимізаційних моделей також дає можливість завчасно виявити межі ймовірних змін економічної стійкості та її окремих складових за умови зниження однієї з них та незмінності решти. Основним обмеженням оптимізаційної моделі економічної стійкості підприємства є задоволення умови не перевищення затрат ресурсів на її забезпечення над обсягом наявного ресурсного потенціалу. Процес формування та підтримки економічної стійкості сільськогосподарських підприємств має здійснюватися цілеспрямовано на інституційному та функціональному рівнях. Інституційна підтримка процесу забезпечення економічної стійкості підприємств повинна передбачати імплементацію заходів, спрямованих на удосконалення інституційного середовища аграрного сектора. Водночас, управління економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств на функціональному рівні необхідно здійснювати комплексно з використанням інструментів оперативного, тактичного та стратегічного менеджменту.

ЗНАЧЕННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Самойленко Т.Г., аспірант кафедри економіки

Сільськогосподарське виробництво і весь агробізнес нерозривно пов'язаний із ситуацією на селі, з розвитком сільських територій.

Україна має один з найкращих потенціалів для розвитку сільського господарства серед усіх країн Європи, але належне використання цього потенціалу від вмілого, цілеспрямованого та націленого на довгостроковий розвиток управління. Слід зазначити, що діяльність з управління аграрним сектором економіки повинна бути направлена на реалізацію стратегічних цілей, таких як забезпечення прибутковості господарювання, підвищення життєвого рівня сільського населення, розвиток сільської місцевості. Розвиток сільських територій – це процес, спрямований на стабільний і збалансований розвиток сільськогосподарського виробництва та сільської поселенської мережі, на основі реалізації комплексу державного та місцевого рівня економічних, соціальних і екологічних заходів, спрямованих на збереження і збагачення людського потенціалу села – першооснови розвитку сільських територій.[1]

Можна відмітити, що управляти можна тільки системою. Систему, в якій реалізуються функції управління, називають системою управління. Термін «управління», в перекладі з англійської «administration», у буквальному розумінні означає діяльність з керівництва чимось. Управління завжди здійснюється у системах, таких як «людина-людина», «людина-природа», «людина-техніка» та інших. Здійснюється воно саме тому, що в цих системах первинним керівним елементом виступає людина і створені вони для забезпечення та обслуговування інтересів людини. Ця дія спрямована на досягнення певної мети, бажаного результату. Мета управління – це наперед визначений результат, на досягнення якого спрямовані засоби і методи регулювання розвитку.[2] У випадку,коли управління направлене не на розвиток, а на підтримку функціонування керованої системи, то воно кваліфікується як регулювання.

Управління являє собою діяльність уповноважених органів, що спрямована на досягнення конкретних завдань за допомогою управлінських методів, способів та функцій. Методами управління в аграрному секторі є сукупність засобів та способів дії суб'єктів управління на об'єкти управління для досягнення максимізації прибутку в умовах ринку, забезпечення соціальної і екологічної ефективності аграрного виробництва. Саме методи визначають динаміку управління.

Результативність політики розвитку сільських територій значною мірою залежить від ініціативності органів місцевого самоврядування, їх можливості об'єднати й мобілізувати громаду на вирішенні проблемних питань. Отже, широка участь населення в процесі розробки і реалізації проектів, пов'язаних з розвитком сільських територій, дозволяє в максимальній мірі використати знання, досвід і уявлення населення про найбільш ефективні шляхи забезпечення зайнятості та збільшення доходів, врахувати особливості економічної та соціальної поведінки різних соціальних груп, забезпечити збалансованість їх інтересів.

Французький досвід економічного розвитку сільських територій свідчить, що в останні 10-чя регіональна політика в цілому в розвитку сільських територій все більше базується на принципах субсидіарності та партиципативності. В ході здійснення проектів та реформування системи, процеси економічного розвитку регіонів та прийняття управлінських рішень з 1995 р. і до нашого часу формується на основі принципу «знизу вгору». У Франції, як і в країнах Європейського Союзу, розвитком сільських територій займається цілий ряд міністерств, відомств, територіальних адміністрацій. В кожному з даних державних суб'єктів управління надані обов'язки по сприянню економічного розвитку сільських територій.[3]

Вдосконалення системи управління сільськими територіями можливе шляхом:

- посилення ролі сільських громад;
- сприяння розвитку державно-приватного партнерства;
- створення Фонду розвитку сільських територій;
- вдосконалення міжбюджетних відносин.[1]

Література:

1.Науково-методологічний семінар на тему:«Розвиток сільських територій: науково-методологічні та практичні засади». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.amdi.org.ua/images/stories/docs/20140731-seminar/Stavnucha.pdf

2.Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком: Навч. Посіб.- К.: Вища шк., 2000.- 223с.

3.Шаптала К.О. Культура народов Причерноморья.-2012.-229.-с.7-9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_others/shaptala.htm

ПЕРЕДУМОВИ ТА РІВЕНЬ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА В УКРАЇНІ ТА СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Свинаренко В.В., аспірант кафедри економіки
Науковий керівник: Строченко Н. І., к.е.н., доцент кафедри економіки

Україна характеризується високим ступенем освоєння земельного фонду; на сільськогосподарські угіддя припадає 60% його площі. Характерною рисою структури сільськогосподарських угідь України є загальна висока питома вага розораних земель (80%), а в Кіровоградській, Вінницькій і Тернопільській областях він складає близько 90%. Інші площі використовуються під багаторічні насадження (1,5%), сінокоси (3,1%) і пасовища (11%). На структуру сільськогосподарських угідь впливають природні, економічні і соціальні фактори. Так, землі лісостепової зони розорані на 85,4%, землі Полісся – на 68,9% (тут майже третину площі сільськогосподарських угідь займають природні кормові угіддя).

Із земельних площ основну частину, більше 70 %, складають сільськогосподарські землі, ліси та лісовкриті площі займають 17,5 % і по 4 % площі водних об'єктів та забудовані землі.

Земельні площі Сумської області налічують 2383,2 тис. га, понад 71% земель використовується у складі сільськогосподарських угідь, у природному стані знаходиться 23,1 %, з яких 19,2 % припадає на площу під лісами. Розораність території є одним з головних чинників, які дестабілізують екологічну ситуацію в області. Крім того, сільськогосподарські землі зазнають забруднення промисловими та побутовими відходами, пестицидами та іншими хімічними речовинами, нафтою та нафтопродуктами, а також ущільнюються від застосування ґрунтообробної техніки та підтоплюються.

Основу посівних площ України складають посіви зернових культур (56%). Вони відіграють провідну роль у всіх областях України, особливо тих, що розташовані у степовій і лісостеповій зонах.

В наш час все гостріше постає проблема нераціонального підбору галузей рослинництва та тваринництва. Більшість сільськогосподарських фірм повністю відмовилися від виробництва продукції тваринництва, внаслідок чого земля, на якій вирощуються сільськогосподарські культури, в недостатній мірі забезпечується органічними добривами, натомість відбувається перенасичення мінеральними добривами, що супроводжується недоотриманням врожаїв чи, того гірше, виснаженням земельних угідь.

У нинішніх умовах галузь рослинництва набуває особливого значення, тобто розв'язує стратегічне завдання щодо забезпечення населення продуктами харчування, а тваринництва – ресурсами. В основу розробки прогнозу розвитку галузі рослинництва в аграрних підприємствах покладено такі передумови:

- переведення на нову технологічну основу вирощування сільськогосподарських культур за рахунок поступового нагромадження аграрними товаровиробниками необхідних матеріальних ресурсів;
- інтенсифікація виробництва продукції рослинництва та його раціональне розміщення у регіоні по мікрозонах і типах господарств.

Розвиток галузі рослинництва в Сумській області відбувається на основі підвищення економічної ефективності виробництва зерна за допомогою інтенсифікації виробництва. За цих умов забезпечується збільшення валової і товарної продукції зернових культур, зміцнюється матеріально-технічна база галузі. Зернове господарство – високомеханізована галузь, завдяки впровадженню інтенсивних технологій виробництва та підвищенню врожайності зернових культур продуктивність праці тут закономірно і постійно зростає.

Підвищення економічної ефективності продукції рослинництва передбачає збільшення виробництва, забезпечення ефективності використання його виробничих ресурсів. Велике значення має внесення оптимальних доз мінеральних добрив, які в конкретних природно-економічних умовах забезпечують найбільш повне використання потенційних можливостей високоврожайних сортів і гібридів сільськогосподарських культур.

Одним із напрямів підвищення економічної ефективності виробництва зерна є впровадження нових форм організації і стимулювання праці, широке використання колективного підряду і орендних відносин у зерновому господарстві. Практика багатьох сільськогосподарських підприємств свідчить, що застосування прогресивних форм організації і оплати праці за кінцевими результатами сприяє значному підвищенню врожайності зернових культур і продуктивності праці в зерновому виробництві.

Сучасний стан галузі рослинництва потребує вдосконалення цінових відносин на ринку сільськогосподарської продукції, яке має здійснюватися в напрямі узгодження економічного результату на всіх етапах одержання та переробки продукції рослинництва на кінцевий продукт споживання з тим, щоб не допустити зменшення попиту і дестабілізації цінової ситуації.

Сільське господарство в нашій державі розглядається як галузь-донор, що допоможе запобігти українській економіці кризових ситуацій та забезпечувати її ефективне функціонування.

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Селецька М.О., студ. 6 курсу, ІЗО спец. «Менеджмент організації і адміністрування»
Науковий керівник Сапич Н.М., к.е.н, доцент

В Україні визначення «економічної стійкості сільськогосподарського підприємства» виникло порівняно недавно, із становленням ринкової економіки.

На думку провідних економістів запорукою виживання і основою стабільного положення підприємства служить його стійкість, тобто такий економічний стан, який гарантує постійну платоспроможність підприємства, стабільний розвиток та зростання виробництва. На стійкість підприємства впливають різні фактори: виробництво і випуск дешевої продукції;яка користується попитом, міцне положення підприємства на товарному ринку; високий рівень матеріально технічної оснащеності виробництва і застосування передових технологій; налагодження економічних зв'язків з партнерами; ритмічність кругообігу засобів виробництва, ефективність господарських і фінансових операцій; малий ступінь ризику в процесі здійснення виробничої і фінансової діяльності тощо.

Багато з науковців (Л.О. Мармуль, Л.Ю. Мельник, Л.І. Михайлова, О.В. Олійник, П.Т. Саблук, В.І. Топіха, О.В. Ульянченко, В.Й. Шиян, Д.В. Шиян та інші.) залежно від впливу наведених чинників, виділяють внутрішню, зовнішню, загальну, фінансову, екологічну, соціальну та економічну види стійкості.

Економічна стійкість сільськогосподарського підприємства – це здатність підприємства протистояти внутрішнім і зовнішнім соціальним, екологічним, природно-кліматичним, фінансовим діям або чинникам, уміння адаптуватися до змінних умов виробництва, зберігаючи або покращуючи початкову рівновагу. При цьому соціально-екологічні фактори дії у сільському господарстві мають сильніший вплив, ніж в тій чи іншій сфері національної економіки.

Економічна стійкість підприємства зв'язана, перш за все, з якісною характеристикою факторів дії внутрішнього і зовнішнього середовища і рівнем впливу цих чинників на її формування.

Значення чинників зовнішнього середовища різко підвищується у зв'язку із зростанням складності всієї системи суспільних відносин . Саме зовнішнє оточення диктує стратегію і тактику подальшого розвитку сільськогосподарських підприємств.

Зовнішні чинники класифікуються залежно від ступеня впливу на підприємство – на чинники прямої і непрямої дії. Так якщо середовище непрямої дії - це складний чинник, щоб підприємства могли його контролювати або впливати на нього. А на середовище прямої дії керівник підприємства може робити конструктивний вплив. Так, щоб бути економічно стійким, фахівцям підприємства необхідно бути в курсі подій середовища непрямої дії, передбачати її вплив на галузь, керувати підприємством так, щоб найбільшою мірою використати зовнішні дії з користю для свого підприємства. Оцінку впливу чинників необхідно проводити на підставі системи показників, що визначають економічну стійкість сільськогосподарського підприємства.

Об'єктивна оцінка економічної стійкості функціонування підприємства може базуватися на використанні системи показників. Їх вибір визначається тим, що всі показники в комплексі визначають загальну економічну стійкість і мають різну значимість для підприємства з погляду фактичного стану перспективних кінцевих результатів його діяльності.

Загальна економічна стійкість характеризується системою показників, об'єднаною в наступні групи: показники технічної стійкості; показники стійкості організації виробництва; показники фінансової стійкості; показники стійкості ділової активності; показники стійкості рентабельності; показники соціальної стійкості.

Основними причинами зниження економічної стійкості сільськогосподарських підприємств є: застарілість матеріально-технічної бази, низький рівень забезпечення підприємств основними засобами, неефективна цінова політика держави, обмежені можливості отримання кредитів, відсутність належної підтримки держави, що виявляється у слабкому обґрунтуванні проблемних пріоритетів, відбору й ефективності програм державної підтримки; відсутності належної між програмного узгодження і координації; недостатньому опрацювання питань територіально-господарської комплексності і інтеграції; відсутності належного законодавчо-нормативного забезпечення; недостатнього і нестійкого фінансування, як з державного, так і з місцевих бюджетів; недостатньому контролі за реалізацією програмних заходів.

Для підвищення економічної стійкості сільськогосподарських підприємств України пропонується інтегрувати підприємства районів за технологічним ланцюгом «виробництво сировини – переробка – реалізація» шляхом створення холдингів. Це дозволить забезпечити проведення злагодженої політики у сфері виробництва, ціноутворення й інвестицій, відновлення кооперацийних зв'язків і економічних відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками, переробними і торгівельними підприємствами.

ЯКІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ

Сіліч О.С., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. С.І. Терещенко

На сьогоднішній день банківське кредитування відіграє важливу роль у житті українського суспільства. Кредитування прискорює процес розширеного відтворення, підтримує соціально-економічний розвиток країни. Важливе місце у структурі кредитування займає споживчий кредит.

Споживчий кредит — кредит, який надається як у національній, так і в іноземній валютах фізичним особам — резидентам України на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг і повертається в розстрочку, якщо інше не передбачено умовами кредитного договору.Суб'єктами споживчого кредитування є фізичні особи (позичальники), а в особі кредитора виступають банки, інші кредитні установи. Об'єктом кредитування є витрати, пов'язані з задоволенням поточного попиту населення, в тому числі придбання товарів в особисту власність, а також витрати капітального (інвестиційного) характеру на будівництво та підтримання нерухомого майна.

Споживчий кредит має багато специфічних рис, пов'язаних із особливостями сфери особистого споживання громадян.

По-перше, цей вид кредиту відображає відносини між кредитором і позичальником, сенс яких полягає у кредитуванні кінцевого споживання, на відміну від позик, які надають суб'єктам господарювання для виробничих цілей або для придбання активів, що породжують рух вартості (акцій, облігацій тощо).

По-друге, на відміну від інших видів кредиту, якими користуються переважно суб'єкти господарювання, споживчі кредити одержують, як правило, фізичні особи.

По-третє, споживчий кредит є засобом задоволення споживчих потреб населення, тобто особистих, індивідуальних потреб людей. Така позика прискорює отримання певних благ (товарів, послуг), які вони могли б мати (придбати) лише у майбутньому, накопичивши кошти, необхідні для купівлі цих товарно-матеріальних цінностей або послуг, будівництва тощо.

По-четверте, всі види споживчого кредиту мають соціальний характер, оскільки вони сприяють вирішенню суспільних проблем — підвищенню життєвого рівня населення.

Залежно від цільового призначення споживчі кредити поділяють на: інвестиційні для купівлі товарів та сплати послуг; на розвиток підсобного господарства; цільові кредити окремим соціальним групам;на нецільові споживчі потреби; чекові;банківські кредитні картки.

Строки надання споживчих кредитів різноманітні. Зі загальної суми споживчих кредитів значна частина — це короткострокові кредити. Деякі з них видаються з розстрочкою платежу. Довгострокові кредити видаються на інвестиційні цілі. Банк може надавати споживчі кредити безпосередньо позичальникам (прямі кредити), що звертаються в банк за позикою, або через посередників (торговельну організацію, пункт прокату).

Кредитування споживчих потреб населення здійснюється майже всіма банками України при дотриманні тих же принципів, що й при кредитуванні юридичних осіб: строковості; повернення; цільової спрямованості; платності; забезпеченості.

Процес споживчого кредитування містить кілька етапів, кожен з яких відображає якісні характеристики кредиту та визначає ступінь його надійності та прибутковості для банку:попередній аналіз ринку та розробка стратегій кредитних операцій; розгляд заявки на отримання кредиту та інтерв'ю з майбутнім позичальником; оцінка кредитоспроможності позичальника та ризику, пов'язаного з видачею кредиту; підготовка кредитного договору (структурування кредиту) та його підписання; контроль за виконанням умов договору та погашенням кредиту.

Отже, споживчий кредит є засобом задоволення різних потреб населення. Він може надаватися лише в грошовій формі. У країнах з ринковою економікою споживчий кредит, як зручна та вигідна форма обслуговування населення, відіграє велику роль в економіці країни. Тому він піддається активному регулюванню з боку держави.

Список використаних джерел:

1. Закон України “Про банки й банківську діяльність” від 07.12. 2000 р.
2. Івасів Б. С. Гроші та кредит: Підручник. - Вид.2 - Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 528 с.
3. Коцовська Р. Р. Банківські операції. Підручник. - Львів, 2004. - 85 с.

КОНТРОЛЬ ТА РЕГУЛЮВАННЯ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

Соколова А.Р., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. С.І. Терещенко

Підприємства, які мають поточні рахунки в банках, зберігають на цих рахунках свої кошти на договірних умовах і здійснюють розрахунки за своїми зобов'язаннями в безготівковій або готівковій формі в порядку, встановленому нормативно-правовими актами Національного банку України. Розрахунки готівкою підприємства проводять як за рахунок коштів, отриманих з кас банків, так і за рахунок готівкової виручки і здійснюються через касу підприємств з веденням касової книги встановленої форми.

Безготівкові розрахунки - це грошові розрахунки, що проводяться без участі готівки, тобто в сфері безготівкового грошового обігу. Відповідно до ст. 341 Господарського Кодексу України, при безготівкових розрахунках всі платежі проводяться через установи банків шляхом перерахування належних сум з рахунку платника на рахунок отримувача або шляхом заліку взаємних зобов'язань та грошових претензій. Безготівкові розрахунки між підприємствами здійснюються у національній валюті України.

Дослідженням проблеми безготівкових розрахунків займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені як: Бутинець Ф.Ф., Живко З.Б., Кулаковська Л.П., Сердюк В.Н., Столярук Д.Б., Сук Л., Хом'як Р.Л., Шамова І.В. та ін.

Безготівковим грошовим розрахункам, як правило, віддають перевагу. Це пояснюється тим, що використання безготівкових розрахунків сприяє: значній економії витрат на їх здійснення; прискоренню обігу грошових коштів господарських суб'єктів; значному скороченню суспільних витрат обігу; зменшенню потреби в готівкових розрахунках; скороченню виробничих витрат; полегшенню перерозподілу коштів через фінансово-кредитну систему тощо. Так, завдяки безготівковим розрахункам здійснюється концентрація грошових ресурсів в банках, а тимчасово вільні кошти є одним із джерел кредитування. Широкому застосуванню безготівкових розрахунків сприяють банківські установи, у них також зацікавлена держава – не тільки з точки зору економічного використання коштів, а й з погляду вивчення, регулювання і контролю грошового обороту.

Суть безготівкових розрахунків полягає в тому, що платежі здійснюються шляхом переказу коштів із рахунку платника в банку на рахунок одержувача, тобто шляхом проведення відповідних записів за рахунок учасників розрахунків, оскільки саме безготівкові розрахунки є ланкою, що сполучає кожний суб'єкт господарської діяльності з оточуючим ринковим середовищем, та дозволяє брати участь у процесі виробництва, розподілу та споживання.

Згідно Положення про безготівкові розрахунки в господарському обороті України, безготівкові розрахунки можуть здійснюватися у формах: платіжних вимог; платіжних доручень; платіжних вимог-доручень; чеків; акредитивів; векселів. Контроль безготівкових розрахунків повинен підтвердити або спростувати вимоги щодо здійснення безготівкових розрахунків. У процесі контролю перевіряють дотримання нормативно-правового регулювання розрахункових операцій і стан розрахунково-платіжної дисципліни. Особливо уважно ревізори перевіряють своєчасність виявлення помилок у розрахунково-платіжних документах, що стає підставою для різних суперечок під час розрахунків і виникнення конфліктних ситуацій.

Регулювання безготівкових розрахунків здійснюється такими нормативно-правовими засобами: Конституцією України, Господарським та Цивільним Кодексами України, Законом України «Про Національний банк України», Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», Інструкцією про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, Положенням про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України, Положенням про порядок здійснення операцій з чеками в іноземній валюті на території України, Положенням про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземних валютах, Положенням про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями, та ін.

Таким чином, подальший напрям регулювання розвитку платіжного обороту в Україні має бути спрямований на збільшення безготівкового обороту та зменшення готівкового. Головною метою, насамперед, має бути зростання довіри населення України до банків.

Список використаної літератури:

1. Господарський кодекс України
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручн. [для студ. спец. «Облік і аудит» ВНЗ] / Бутинець Ф.Ф. // – Житомир: ПП «Рута», 2005
3. Рорат В. Гроші на підприємстві: як організувати / В. Рорат // Журнал "Все про бухгалтерський облік" (спецвипуск) – 2011. - №280

ФОРМИ І ВИДИ ДИВЕРСІФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Сорокіна Г. О., студ. 6 курсу, ІЗО, спец. «Менеджмент організації і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Сапич Н.М.

Диверсифікація - одна із суспільних форм організації виробництва. В західній економічній науці і практиці як економічний термін диверсифікація почала вживатись досить давно й означає проникнення фірм в нові для них сфери діяльності, завдяки чому вони перетворюються в багатогалузеві комплекси. Акцент при цьому робиться на створенні таких видів діяльності, які не пов'язані з основним виробництвом. В сучасних умовах диверсифікація в широкому розумінні цього слова набуває дещо глибшого змісту і може бути визначена як урізноманітнення видів діяльності підприємства у виробничій, фінансовій та маркетингових сферах.

Провідні науковці виділяють такі напрями диверсифікації:

- концентрична - створення нових видів продукції за існуючої технології і на основі тих же матеріалів, сировини, що раніше використовувалися на підприємстві;
- вертикальна -організація виробництва продукції, яку раніше підприємство отримувало від партнерів-постачальників;
- горизонтальна - випуск продукції, для виробництва якої потрібні зміни існуючої технології або розробка нової;

корпоративна - створення і виробництво принципово нової продукції.

Диверсифікація виробництва в аграрному секторі має свої істотні особливості, що зумовлює необхідність застосування принципово нового підходу до визначення її форм і видів порівняно з наведеними.

Виділяють три форми здійснення диверсифікації: виробничу, фінансову ,маркетингову.

Виробнича диверсифікація - це урізноманітнення на підприємстві видів виробництв, що забезпечують одержання різної продукції і (або) розширення її асортименту.

Фінансова диверсифікація - це урізноманітнення фінансової діяльності, яка досягається через здійснення підприємством різних видів фінансових вкладень.

Маркетингова диверсифікація пов'язана із створенням підприємством власної торговельної мережі, розширенням каналів збуту продукції, задіянням більшої кількості маркетингових важелів просування товару на ринок, організацією післяпродажного обслуговування проданих товарів.

Існують два види виробничої диверсифікації: галузева і продуктово-асортиментна.

Галузева диверсифікація - це збільшення сукупності функціонуючих на підприємстві галузей, які на стадії виробництва всіх видів сільськогосподарської продукції - кінцевого споживання, проміжної (насіння, корми) і сировини для промислової переробки - технологічно не пов'язані між собою. Галузева диверсифікація тоді має місце, коли підприємство починає розвивати нові для себе виробництва, які відрізняються від виробництв інших галузей кінцевим продуктом, застосовуваними засобами виробництва, його технологією та організацією.

Виділяють горизонтально інтегровану і горизонтально неінтегровану диверсифікацію. Горизонтально інтегрована - це така диверсифікація, за якої сільськогосподарська продукція однієї галузі може бути використана на виробниче споживання в інших сільськогосподарських галузях. Горизонтально неінтегрована диверсифікація має місце тоді, коли сільськогосподарські галузі по відношенню одна до одної діють автономно.

Аграрні підприємства, крім галузевої диверсифікації, можуть здійснювати і продуктово-асортиментну диверсифікацію, під якою розуміють розширення на підприємстві асортименту продукції, яка виробляється за єдиною базовою технологією, одними і тими ж засобами виробництва, а також тим самим складом працівників, для яких не вимагається при здійсненні такого розширення набуття нових професійних навичок чи кардинального підвищення кваліфікації. При цьому термін «асортимент продукції» трактується як сукупність різновидів одного і того ж виду продукції, які різняться між собою окремими характеристиками, що мають значення для споживачів. Прикладом продуктово-асортиментної диверсифікації може бути виробництво хлібопекарським цехом - різних хлібобулочних виробів.

Продуктово - асортиментна диверсифікація може мати два різновиди: класична і специфічна. Класична - це така продуктово-асортиментна диверсифікація, яка здійснюється в межах певної номенклатури продукції. Наприклад, кінцевим продуктом галузі зерновиробництва є зерно. Проте підприємство може диверсифікувати цю галузь, вирощуючи більш широкий, ніж раніше набір зернових культур і завдяки цьому отримувати зерно з різними споживчими характеристиками, що і зумовлює його неоднакове цільове призначення. Таку продуктово-асортиментну диверсифікацію можна назвати специфічною, характерною лише для аграрних підприємств. Продумана продуктово-асортиментна диверсифікація справляє істотний вплив на економіку підприємства, адже для її здійснення потрібно значно менше коштів порівняно з галузевою диверсифікацією і водночас вона дає змогу підвищити конкурентоспроможність продукції, збільшити її збут завдяки повнішому задоволенню потреб споживачів, здійснювати гнучкішу цінову політику.

ЕТАПИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Сосновська І.М. аспірант

В умовах динамічного зовнішнього середовища та нестійкого розвитку національної економіки вітчизняні підприємства стикаються з безліччю загроз для свого функціонування. Ці загрози носять різний характер: фінансовий, економічний, соціальний, кадровий, інформаційний, виробничий, комерційний.

Зазначене зумовлює те, що у ринковій економіці підприємства функціонують в умовах невизначеності та непередбачуваності, через що виникають різні небезпечні явища: спад виробництва, недобросовісна конкуренція, шахрайство, корупція, рейдерство, недосконале комерційне законодавство, криміналізація суспільства, влади та бізнесу. Все це вимагає забезпечення економічної безпеки виробничо-господарської діяльності підприємств (далі – економічної безпеки підприємства).

Під час розробки концепції економічної безпеки виробничо-господарської діяльності підприємства або управління економічною безпекою визначальним у ній є саме спосіб захисту інтересів будь-якого економічного об'єкта, будь-то держава, підприємство, галузь, фірма або сама людина. При цьому, «спосіб» треба розуміти широко, а не зводити до конкретних механізмів. У даному випадку під способом розуміємо систему поглядів або навіть філософію, яка лежить в основі цих механізмів. Концепція повинна сфокусувати в собі таку мету і завдання забезпечення безпеки, шляхи і методи їх досягнення, які б не тільки відповідали сучасному стану економічної науки, але й узгоджувалися б із загальносвітовими тенденціями розвитку науки і суспільних відносин [1].

Розглянемо деякий спектр дій процесу управління економічною безпекою підприємства, які здійснює суб'єкт управління. Етап виявлення мети являє собою формулювання мети, керуючись якою визначають ступінь вірогідності загроз. Далі важливим етапом є проведення факторного аналізу, під яким розуміємо сукупність моделей і методів, що орієнтовані на виявлення, конструювання й аналіз внутрішніх факторів за інформацією щодо їх зовнішніх проявів.

Наступним етапом є якісна і кількісна комплексна оцінка економічної безпеки підприємства. Важливим елементом є підсистема контролінгу, концепція якої передбачає поєднання структурних елементів організації й управління підприємств.

Далі процес управління передбачає ідентифікацію, побудову класифікації, оцінювання і ранжування загроз. Підкреслимо, що є доцільним будувати свою окрему, індивідуальну класифікацію загроз економічній безпеці виробничо-господарської діяльності підприємства для кожного конкретного підприємства з метою їх ідентифікації та розробку заходів із протидії. Під час розробки стратегії заходів із забезпечення економічної безпеки підприємства треба визначитися з пріоритетом загроз, тобто, ранжувати загрози [2].

Етап розробки системи заходів з нівелювання загроз або мінімізації втрат від загроз є важливим у подальшій роботі для забезпечення економічної безпеки підприємства. Рішення про те, який з методів розрахунку вибрати, приймає особа, яка є відповідальною за прийняття управлінських рішень. Інколи є досить ефективним використання декількох методів.

Далі йде визначення оптимального розміру превентивних витрат забезпечення економічної безпеки підприємства. Необхідним є прогнозування рівня економічної безпеки підприємства з урахуванням розробленої системи заходів.

Етап впровадження розробленої системи заходів у діяльність підприємства є можливим після необхідного корегування з урахуванням перманентного впливу динамічного зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Останнім етапом управління є етап оцінки результатів. Це своєрідне підбиття підсумків за певний період діяльності в умовах можливих загроз [3].

Отже, управління економічною безпекою виробничо-господарської діяльності підприємства є однією зі складових економічного управління підприємством. При цьому, управлінням економічною безпекою підприємства є сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації, мотивації і контролю, які забезпечують економічну безпеку підприємства.

Список використаних джерел

1. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посібник / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький та ін.] – К.: Правова єдність, 2009 . – 544 с.

2. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика: навч. посіб. / І.В. Кривов'язюк. – К. : ЦУЛ, 2013. – 456 с.

3. Гончаров А. Б. Економічне управління підприємством : конспект лекцій / А. Б. Гончаров, Н.М. Олейникова // Харк. нац. екон. ун-т. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 366 с.

СТАН СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Стадник В.В., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н, доц. Строченко Н.І.

Сучасне економічне зростання - системоутворюючий і нерівномірний процес. Але його стратегічне першоджерело, витоки слід шукати не стільки в лабіринтах світового ринку, скільки в ядрі саморозвитку національної економіки. Це ядро являє собою особливе інтегративно-інноваційне утворення, єдиний і суперечливий сплав найактивніших складових технологічних, економічних і соціальних укладів суспільства. На основі ядра саморозвитку формується відповідний цілісний національно-економічний відтворювальний контур, каркасом якого мають стати могутні інтегровані корпоративні структури (угруповання). У послідовно-паралельному режимі зазначений контур поступово опановує національний і світовий економічний простір, розширюючи українську складову світових відтворювальних процесів.

Національній економіці можуть бути притаманними кілька ядер саморозвитку з різним рівнем ефективності та конкурентоспроможності. У формуванні на їх основі короткострокових відтворювальних контурів тактичного значення провідну роль, як правило, відіграють механізми ринкового саморегулювання. А створення і розвиток стратегічних контурів постіндустріального типу неможливе без активної цілеспрямованої діяльності держави і базових інститутів громадянського суспільства.

Загалом, сучасна національна теорія економічного зростання не є монополією неокласики або кейнсіанства, марксизму або інституціоналізму. Його цілісний теоретичний образ і відповідні рекомендації для економічної політики можуть бути отримані тільки в процесі ґрунтовного вивчення національної економіки у контексті глобальних процесів із залученням потенціалу світової економічної думки.

На фоні переважно звуженого суспільного відтворення у національній економіці спостерігається кілька провідних видів локального і спорадичного зростання.

Найбільш стійке - це нелегальне або “тіньове” економічне зростання. У його межах економічні процеси набувають спотворених форм, поза правовим полем розвиваються менеджмент, бізнес, зайнятість людських ресурсів. З цим видом розвитку тісно пов'язане спекулятивно-посередницьке зростання, обсяги якого вже давно вийшли за межі потреб реального сектора.

Одне з головних джерел нелегального зростання - ініційовані державою процеси бюрократизації та делібералізації економіки. Звужене розуміння лібералізації тільки як вивільнення цін та відкриття внутрішнього ринку і відповідні практичні дії завдали економіці подвійного удару, що й каталізувало її занепад. А за теорією та цивілізованою практикою лібералізація економіки - це складний, комплексний феномен, що аж ніяк не обмежується лібералізацією цін та зовнішньоекономічних зв'язків і означає створення сприятливих умов для вільних підприємництва та праці. Тільки вона здатна забезпечити масове точкове зростання національних підприємств, поліпшення добробуту громадян.

Критики економічного зростання також висувають цілий ряд аргументів на користь того, що, хоч, економічне зростання забезпечує нам "прожиток ", воно не може забезпечити нам "гарне життя"..Серед цих складових: а) п'ятий і шостий технологічні уклади, основу яких становлять електронна промисловість, комплексна автоматизація виробництва, інформаційні технології та комунікації, виготовлення конструкційних матеріалів із заданими властивостями, використання природного газу як головного енергоносія, перевезення повітряним і трубопровідним транспортом, біотехнологія, генна інженерія, тонка хімія, штучний інтелект, космічна техніка; б) гармонійне поєднання приватних та асоційованих форм привласнення, підприємництва і господарювання; в) високоінтелектуальний і кваліфікований людський капітал з домінуючими ментальними рисами патріотизму, динамізму, самодіяльності та суспільної відповідальності.

Отже, головний урок нелегального зростання - імператив комплексної лібералізації економіки, зняття бюрократичного тиску на економічних суб'єктів, перехід від фіскально-рестриктивної до створювально-стимулюючої фінансової та грошової політики. Легалізація зростання дозволить надати йому цивілізованих форм, включити до правового економічного середовища, зробити об'єктом свідомого суспільного регулювання і підтримки.

Як вже відмічалося раніше, економічне зростання є основною умовою матеріального достатку і підвищення рівня життя. В умовах економічного зростання вибір соціальних цілей стає менш болісним і веде до менших протиріч між різними групами населення. Є можливість одночасно модернізувати збройні сили, підтримувати інфраструктуру на даному рівні, здійснювати програми допомоги вразливим верствам населення, вдосконалювати систему освіти та інші галузі соціальної сфери і при цьому підвищувати особистий добробут.

Тепер уже зрозуміло, що тільки на шляху економічного зростання можливі досягнення динамічної макроекономічної рівноваги і системної фінансової стабілізації; запобігання небезпеці «боргової» економіки, подолання дезінтеграції економіки.

ОСНОВНІ ЗАСОБИ АГРАРНОЇ СФЕРИ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ДИНАМІКА ТА ТЕНДЕНЦІЇ

Стеценко І.В., студ. 1 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: Мазій І.М., ст. викл.

Сільськогосподарські підприємства мають бути забезпечені необхідною кількістю відповідних засобів виробництва і насамперед засобами праці, які називаютьосновними засобами виробництва. Вони беруть участь у виробництві протягом кількох робочих циклів або років, і їх вартість переноситься на собівартість виробленої продукції або виконаної роботи відповідними частинами, хоча вони до кінця використання зберігають свою натуральну форму [1].

Пропорційність і збалансованість розвитку галузей агропромислового комплексу, удосконалення економічних механізмів управління в аграрній сфері, процеси нарощування виробничих потужностей з метою збільшення обсягів виробництва й переробки продукції, підвищення її якості, екологічності, транспортування та доведення до споживача, виходячи з його потреб, - забезпечується належним рівнем розвитку матеріально-технічної бази будь-якого сільськогосподарського підприємства і особливо її складовою ланкою - основними засобами.

Основні засоби - це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваних строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [2].

В даний час кількісний і якісний склад основних засобів підприємств Сумської області, знаходиться в незадовільному стані, який зумовлений зниженням фондозабезпеченості, техніко-енергетичним забезпеченням виробництва; призупиненням інвестиційного процесу і як наслідок, зниженням платоспроможності сільських товаровиробників. Таблиця 1 відображає динаміку забезпеченості основними засобами аграрної сфери Сумської області.

Таблиця 1

Забезпеченість основними засобами аграрної сфери Сумської області, (тис грн.) [3]

Показники	2012		2013	
	Сумська область	Сумський район	Сумська область	Сумський район
Необоротні активи – всього, в т.ч.	16291396	477083	17213206	473085
-основні засоби та нематеріальні активи (за залишковою вартістю)	12547890	301261	13449652	302736
знос	11083526	179889	12631387	210652
-інвестиційна нерухомість	14674	-	10679	-
- довгострокові біологічні активи	167154	35403	181187	36736

За останні два роки спостерігається тенденція до збільшення загального обсягу необоротних активів, а також основних засобів та нематеріальних активів (їх залишкової вартості), довгострокових біологічних активів. В той же час зростає і сума зносу. Тобто, погіршується технічний стан основних засобів сільського господарства, що напряму впливає якість та обсяги виготовлення с-г продукції.

Таким чином, ми бачимо, що в недостатній мірі проводиться оновлення основних засобів, призупинено інноваційний процес в сільському господарстві області, не вжито заходів щодо залучення інвестиційних ресурсів в основний капітал сільгосппідприємств.

Майже всі сільськогосподарські підприємства Сумської області потребують оновлення наявних основних засобів виробництва, які в процесі корисної експлуатації зносилися, або морально застаріли. Саме нові, сучасні засоби дають можливість сільгосппідприємствам підвищити продуктивність праці, нарощувати обсяги виробництва сільськогосподарської продукції і мати прибутки від своєї праці. Тому, необхідно звернути увагу на процеси відтворення основних засобів в сільському господарстві із поліпшенням їх якісного складу та підвищенням ефективності використання основних виробничих засобів в умовах сьогодення.

Подальший розвиток агропромислового виробництва неодмінно пов'язаний з його техніко-технологічним переозброєнням. Кризовий стан галузі значною мірою зумовлений істотними недоліками в матеріально-технічному забезпеченні, різким погіршенням платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників.

Список використаної літератури

1. Портал Аграрного сектору України www.agroua.net
2. П(с)БО 7 "Основні засоби" Наказ Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р. //Бухгалтерія в сільському господарстві. - 2002. - № 23. - С. 24-28
3. Офіційний сайт головного управління статистики в Сумській області http://sumy.ukrstat.gov.ua/

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ

Сухоставець А.І., к.е.н., доцент
Макаренко С., студ. 6 курсу, ІЗО, спеціальності «Економіка підприємства»

Стабільне зростання обсягу попиту на олію та жири рослинного походження, як в харчовій так і в переробній галузях сприяло стрімкому розвитку світового ринку олійної продукції на сучасному етапі. Як свідчать статистичні дані, світове виробництво рослинних олій за останні п'ять сезонів зросло на 25 %, водночас збільшення обсягів зерна становило лише 8 %. Україна не стоїть осторонь даного процесу і займає одне з провідних місць в світі по вирощуванню насіння соняшника, виробляючи близько 10 % його обсягу. За даними міжнародних експертів світове споживання олії як соняшникової, так інших видів олії має тенденцію до зростання, що пов'язано зі світовим зростанням кількості населення планети. У минулому сезоні попит на олійні культури перевищував 455 млн. т, що більше на 20 % за середньорічний показник останніх десяти років. Дана ситуація відкриває для України досить великі по ємності міжнародні ринки збуту вітчизняної соняшникової продукції.

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 сівозмінах – 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 імпорт пальмової та пальмо-ядрової олії. При цьому, соняшникова олія є більш дорожчим 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 сівозмін; 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.

Враховуючи те, що виробництво соняшнику не завжди супроводжується інтенсифікацією, а в основному ведеться шляхом екстенсивних технологій, необхідно впроваджувати інновації, які забезпечать підвищення урожайності цієї культури. Це задовольнить потребу переробних підприємств та підвищить конкурентоспроможність продукції на світовому ринку. Отже, для збільшення валового збору аграріям потрібно застосовувати інтенсивні технології, направлених на підвищення урожайності соняшнику: використовувати якісне насіння, застосувати сівозміни, раціонально поєднувати механічні і хімічні способи боротьби з бур'янами, науково обґрунтовано використовувати добрива, своєчасно проводити збирання, очищення і сушіння насіння, раціонально комплектувати машинні агрегати та ефективно використовувати комплекси машин, а не збільшувати посівні площі.

Підвищення економічної ефективності виробництва й переробки насіння соняшнику є різнобічною проблемою. Її рішення вимагає тільки комплексного розв'язання економічних, організаційних і агротехнічних питань, які дозволяють забезпечити суттєве зростання обсягу виробництва, підвищення якості насіння і, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності.

СУТНІСТЬ ОБІГОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

Тунік В.В., студ. 6 курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Н.Г. Маслак

Трактування сутності обігових коштів підприємств у різних авторів досить різне. Воно відрізняється дуже широким спектром підходів. Це у повній мірі відноситься і до українських навчальних та науково-дослідних видань [3, ст. 34].

Найчастіше можна зустріти наступні визначення обігових коштів. По-перше, обігові кошти – це грошові ресурси, які вкладено в обігові виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва та реалізації виготовленої продукції. По-друге, обігові активи – це засоби, використані, продані або спожиті протягом одного звітного періоду, які, як правило, охоплюють один рік.

Глибше розкрили суть обігових коштів Н. Міценко та О. Ященко, 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, при цьому кожен з видів обігових коштів має свій елементний склад та структуру [1, с. 266].

Таким чином можна сказати, що обігові кошти – це грошові ресурси, які вкладено в обігові виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва та реалізації виготовленої продукції, які беруть участь у виробничому процесі один раз і повністю переносять свою вартість на собівартість продукції.

Обігові виробничі фонди являють собою частину засобів виробництва, які беруть участь в одному виробничому циклі, при цьому переносять всю свою вартість на вартість готової продукції і змінюють свою натуральну форму. Це сировина, матеріали, паливо, запасні частини, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, тощо.

Фонди обігу не беруть участь безпосередньо у виробничому процесі, але вони все одно є важливою частиною для забезпечення єдності виробництва та обігу. Це готова продукція на складах та відвантажена, кошти на розрахунках в банках і в касі, кошти в розрахунках, дебіторська заборгованість, тощо.

Обігові кошти постійно беруть участь у забезпеченні процесу виробництва і реалізації продукції, одночасно знаходяться на всіх стадіях кругообігу коштів. Переходячи з грошової форми вартості в товарну, потім у виробничу, товарну і знову в грошову. Обігові кошти забезпечують безперебійну роботу підприємства.

Таким чином, сферу виробництва обслуговують обігові виробничі фонди, а процес реалізації продукції – фонди обігу.

Обігові кошти підприємства класифікують за трьома ознаками:

а) джерелами формування: 1) власні обігові кошти, що сформовані підприємством за рахунок власних джерел фінансування; 2) залучені обігові кошти - сформовані підприємством за рахунок залучених джерел фінансування.

б) участю в процесі виробництва і реалізації продукції: 1) обігові кошти авансовані в обігові виробничі фонди 2) обігові кошти авансовані у фонди обігу.

в) способом обґрунтування потреби: 1) нормовані обігові кошти (обігові кошти у виробничих запасах, незавершеному виробництві та витратах майбутніх періодів, у залишках готової продукції на складах підприємств); 2) ненормовані обігові кошти (фонди обігу за винятком готової продукції на складі).

Визначення потреби в оборотних коштах здійснюється через їх нормування. Визначення планової потреби в оборотних коштах передбачає розробку норм відносно тривалої дії і нормативів на конкретний період – рік, півріччя, квартал [2; с. 164].

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів на підприємствах використовуються різноманітні показники, найважливішим з яких є швидкість обертання. Також для оцінки ефективності використання обігових коштів використовують коефіцієнт обертання, коефіцієнт ефективності (прибутковість обігових коштів) і рентабельність.

Література

1. Міценко Н.Г., Ященко О.І. Економіка підприємства: теорія і практикум : навч. посібн. / за ред. Н.Г. Міценко, О.І. Ященко. – Львів : Вид-во "Магнолія-2006", 2008. – 688 с.

2. Поддєрьогін А.М.,. Білик М.Д, Буряк Л.Д. та ін.; Фінанси підприємств: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 5-те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2005. – 546 с.

3.Скибінська З.М. Економіка та управління підприємством. Навч. посібник. – Львів; Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”.2004. – 136с.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКУ

Хілобок О., студ.5курсу, ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н. доцент Пилипенко В.В.

Соняшник займає важливе місце в харчуванні людей. Високий вміст олії у насінні соняшнику характеризує його як високоолійну культурну рослину. В групі олійних культур соняшник за площею посівів посідає друге місце у світі після сої.

В багатьох країнах світу спостерігається неухильне зростання виробництва олійних культур. Різко збільшилися ресурси олії та виробництво макухи підвищилося споживання олії у порівнянні з продуктами тваринництва, які містять велику кількість речовин, що негативно впливають на здоров'я людини і є причиною серцево-судинних захворювань.

За обсягами виробництва перше місце посідає соєва олія, потім - пальмова й третє - соняшникова. Слід враховувати також ту обставину, що виробництво олії в 15-20 разів дешевше, ніж виробництво тваринних жирів.

Основною олійною культурою, що вирощується в Україні є соняшник. У складі всіх олійних культур він займає 70% посівної площі і 85% валового збору. Із насіння соняшнику виробляється приблизно дві третини всієї рослинної олії. Олія має важливе народногосподарське значення. Її споживають як цінний харчовий продукт у натуральному вигляді, широко використовують у харчовій, текстильній, лакофарбовій, парфумерній та інших галузях промисловості для виробництва маргарину, оліфи, мила, лінолеуму тощо. Соняшник одна з прибуткових технічних культур України з найвищим рівнем рентабельності серед сільськогосподарських культур.

Вирощування соняшнику стало одним із найприбутковіших видів сільськогосподарської діяльності в Україні. Нині серед рослинницький культур лише вирощування зерна та соняшнику є рентабельним (прибутковим). З огляду на це господарства збільшують посівні площі під соняшником, нехтуючи вимогами сівозмін (соняшник повинен сіятися на одній земельній ділянці лише 1 раз на 7-8 років). У структурі посівів технічних культур соняшник почав займати домінуюче становище. Якщо 2000 року його частка становила 48%, то 2013 року – 64,7%. Сьогодні соняшник культивується навіть у тих регіонах, де раніше ніколи не вирощувався.

Виробляючи більше ніж 11 млн. т соняшнику в 2013 році, Україна є одним із провідних світових продуцентів цієї сировини. Країна займає третє місце у світі з виробництва насіння соняшнику, поступаючись лише Аргентині та Росії. Щорічно Україна вирощує до 10% світового виробництва соняшнику, випереджуючи Індію і Туреччину.

Істотним резервом збільшення обсягу виробництва продукції є запобігання втратам із-за недосконалості збирання техніки, а у виробництві соняшнику покращення стану транспортних засобів, доріг тощо.

Реалізація цих заходів забезпеченість високу ефективність землеробства, збільшення виробництва екологічно чистої конкурентоспроможності продукції, поліпшення соціальних умов працівників при одночасному скороченні затрат праці і матеріальних ресурсів на одиницю продукції.

Специфіка соняшника як олійної культури ставить певні вимоги до самозапилених ліній по відношенню до багатьох показників, насамперед олійності ядер та лушпинності. Важливе значення в селекції інцухт-ліній займають такі показники, як комбінаційна здатність та стійкість до хвороб.

Підвищення ефективності рослинництва перш за все пов'язують зі збільшенням виробництва продукції та підвищенням її якості. Оскільки можливості розширення площ посівів у господарстві вичерпані, то основним фактором збільшення виробництва залишається підвищення урожайності сільськогосподарських культур. Значно підвищити урожайність с/г культур можна дотриманням агротехнічних умов.

Особливу увагу потрібно приділяти сортооновленню, хімізації, комплексній механізації і автоматизації виробничих процесів.

Рівень урожайності залежить від багатьох факторів, які можна об'єднати в дві групи: організаційно-економічні і техніко-технологічні. Тобто урожайність є результатом комплексу конкретних складових частин і, перш за все, господарської організації виробництва.

Заплановані заходи на підприємстві ТОВ «Прогрес» по підвищенню врожайності сільськогосподарських культур включають: вибір місця розміщення в сівозміні та попередників; впровадження нових районованих і перспективних сортів гібридів; освоєння ресурсних та енергозберігаючих технологій інтенсивного та індустріального типу; застосування оптимальних доз внесення органічних та мінеральних добрив; використання інтегрованих систем захисту рослин від шкідників і хвороб та ін.

За рахунок поліпшення селекційно-насінницької роботи, впровадження у виробництво врожайних районованих сортів можна забезпечити приріст урожаю соняшнику та зернових культур на 20%.

СУТНІСТЬ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Коплик Р. С. студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджментг»
Науковий керівник: Мазій І.М., ст. викладач

Для виживання підприємства в умовах постійного загострення конкурентної боротьби необхідно вміти реально оцінити фінансовий стан як свого підприємства, так й існуючих потенційних конкурентів.

Фінансовий стан підприємства визначається сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості. Він безпосередньо впливає на ефективність підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів. У свою чергу фінансовий стан суб'єктів господарювання прямо залежить від результатів їх підприємницької діяльності.

Аналіз фінансового стану — комплекс дій щодо вивчення й аналізу результатів фінансово-господарської діяльності організацій, підприємств, фірм з метою визначення ступеня ефективності використання основних фондів і оборотних коштів для реалізації програм (статутних завдань) організацій, установ, виявлення можливих недоліків, порушень, невикористаних резервів підвищення результативності діяльності.

Аналіз фінансового стану має дві основні цілі: оцінити минулу фінансово-господарську діяльність підприємства та підготувати інформацію, яка необхідна для прогнозування.

Для аналізу фінансового стану підприємства використовується система взаємозалежних показників, які базуються на даних бухгалтерської й статистичної звітності підприємства.

Даному виду аналізу підлягають основні статті балансу та інші матеріали обліку та фінансової звітності. Вивчається раціональність формування й використання власних, запозичених та залучених коштів, відповідність сум власних оборотних коштів потребам у них, обсяг формування та виконання плану одержання прибутку.

Виявляються причини недостатнього залучення джерел надходження прибутків, наявність невикористаних оборотних коштів та можливості їх мобілізації, наявність і рух запасів товарно-матеріальних цінностей, джерела їх утворення, ефективність використання кредиту і його матеріальне забезпечення. Оцінюється стан розрахунків підприємства з бюджетом, банками, постачальниками, покупцями. Визначається економічний результат обігу оборотних коштів, співвимірюються витрати з прибутками, визначаються шляхи додаткового залучення оборотних коштів з метою одержання додаткових прибутків.

Як у міжнародній, так і у вітчизняній практиці для аналізу фінансового стану застосовується система абсолютних і відносних показників (абсолютне і відносне відхилення), а також пов'язаних з ними низки фінансових коефіцієнтів, які відображають цілі та інтереси різних користувачів: управлінський персонал підприємства (внутрішній аналіз) та інтереси зовнішніх користувачів — податківців, банки, інвестори, постачальники, аудитори тощо (зовнішній аналіз).

Для оцінки фінансового стану підприємства найважливішими вважаються показники:

— платоспроможності і ліквідності - характеризують фінансові можливості підприємства щодо погашення заборгованості, покриття підприємством позичкових коштів;

— прибутковості — дають можливість порівняти отриманий прибуток з вкладеним капіталом, тобто міру ефективності авансованого у виробництво і реалізацію капіталу;

— ділової активності — характеризує кругообіг засобів підприємства;

— фінансової стійкості — характеризує співвідношення власних і залучених коштів.

Фінансовий стан підприємства може бути стійким, нестійким, кризовим. Здатність підприємства своєчасно здійснювати платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про стійкий фінансовий стан. Стійкий фінансовий стан підприємства залежить від результатів виробничої, комерційної і фінансової діяльності.

Одним із найпоширеніших видів аналізу є аналіз фінансових коефіцієнтів.Фінансові коефіцієнти доволі популярні серед інвесторів та фінансових аналітиків, оскільки їх легко обчислити на підставі даних фінансових звітів підприємств.

Однак, особливістю цього виду аналізу є те, що обраховані коефіцієнти, їх цінність залежать від достовірності й повноти інформації, поданій у фінансовій звітності. Коефіцієнти допомагають правильно оцінити ситуацію, ставити запитання, але рідко дають відповіді на них.

Розрізняють такі групи коефіцієнтів для характеристики фінансового стану підприємства як: коефіцієнти ліквідності, коефіцієнти управління активами, коефіцієнти управління кредитами, коефіцієнти прибутковості, відносні показники ринкової вартості.

Отже, аналіз та оцінка фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки фінансових планів та прогнозів, у тому числі фінансового оздоровлення підприємств. Як правило, що вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижча їх собівартість, то вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан.

MIGRATION OF POPULAION AS A COMPLICATED SOCIAL PROSCESS

Stovolos E.A., 1 year student faculty of Economics and Management, study direction "Management"
Supervisor: Mazii I.M., Senior Lecturer of Economics Department

Migration processes in modern world significant impact on economic life, location, numerosity and condition of the human resources of different areas of the planet. Exactly migration largely determines economic and social face of many states.

Migration is ambiguous social process. On the one hand, it is vitally necessary and inevitable for the normal life process associated with the redistribution of labor resources, their education, recreation, etc. On the other hand, migration that is forced nature, leads to increased social tensions, giving rise to the problem of providing migrants with housing and work, sometimes food and clothing, medical support and solutions of psychological problems associated with the device and adapting to a new place of residence.

There are 4 main types of migration: episodic (vacation trips, training), pendular (move around relatively stable routes in one direction and then back), seasonal (usually seasonal work) - rotary types; and irreversible type of migration that is actually so.

By degree of control migration distinguished organized, implemented with the participation of national or public bodies and unorganized (spontaneous), implemented with the forces and means by migrants themselves. An example of orderly migration may be development of lands in the 50's the last century, in the direction of the Young Communist League vouchers for the construction of important facilities and others.

Concerning movement, distinguished: voluntary, causal and forced migration. Voluntary migration is carried out by man on own will to look for better jobs, housing, due to the need to obtain formation, etc. Examples of forced migration can be found in modern history - this Stalin's deportation of the people, and the practice of removal of Soviet citizens to work in Germany by Nazi occupiers during World War II. Under the definition of forced migration fell persons compelled to leave their place of residence because of military operations, which are protected from certain natural or man-made disasters (earthquake, floods, industrial accidents, etc.).

Depending on the nature of population movements distinguish interregional and interstate migration. Inter-regional migration reflects the movement of people from one area (district) to another, moving in the "city-village". One of the this type of migration - a seasonal migration to summer period to perform agricultural work.

Interstate migration characterizes the movement of people from Ukraine to other countries and vice versa. Interstate migration is a two-way process, covering exports own labor, and foreign imports.

During last years actively developing interstate migration processes of export content and, therefore, Ukraine joined as a party to the international labor market, which is characterized by such trends as the democratization of labor relations, the requirements for the reproduction of labor, improving living and working conditions of people development and improvement of individuals on the basis of universal values.

Interstate migration has characteristics that are generated by internal and external factors. The characteristic feature of this phenomenon is labor migration, which is a form of labor market is formed economic interests of people. Allows you to find new opportunities for realization of creative potential of every person to use the legal freedom to change their place of residence.

The reasons that has caused massive interstate migration from Ukraine include: availability of economic instability in the country and uncertainty ways to stabilize the economic and social processes; the emergence and growth of unemployment; lack of prospects for effective use of one's assets professional knowledge and skills, practical experience; difference in pay and living conditions in Ukraine and Europe and America; lack of legal protection of intellectual property rights, humanitarian reasons and etc.

Market transformation led to a decrease in the number of employees in knowledge-intensive economic sector, in areas of engineering complex, and light manufacturing. At the same time performing professional staff loss of qualification from the fact that the majority of workers forced to change profession, move into the sphere of trade and intermediary activity in the service sector. Part of the dismissed workers are forced to seek employment opportunities abroad.

Generally assessing current migration situation, it should be noted that it is not in the national interests of Ukraine. To improvement of the overall migration status requires the development and implementation of a new strategy for migration policy primarily on foreign and internal labor migration.

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ДОЦІЛЬНОГО РІВНЯ УРОЖАЙНОСТІ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ

Ільченко О.В. ст. викл. кафедри економіки

Економічна ефективність виробництва і реалізації зерна озимої пшениці в сучасних умовах господарювання є нестійкою, із великою амплітудою коливання як в сторону зростання прибутковості, так і її збитковості. Із підвищенням на початку 2015 року світових цін на сільськогосподарську продукцію відбулося збільшення виручки від реалізації в залежності від її якості – у 1,5-1,95 рази. Але знову спостерігається ціновий диспаритет, адже витрати на закупівлю мінеральних добрив та регуляторів росту рослин, пально-мастильних матеріалів, насіння зарубіжних сортів і гібридів, засобів захисту рослин, сільськогосподарської техніки і т.д. - зросли у 2,8-3,2 рази. Витрати на вирощування сільськогосподарської продукції із використанням інтенсивних технологій перевищили рубіж 10 тис. грн. на 1 га. Збільшення виручки від реалізації зерна ще не гарантує аналогічного зростання прибутковості, з метою ефективного господарювання на перший план виступає забезпечення окупності на кожну додаткову гривню понесених витрат більше однієї гривні вартості додаткової продукції.

У зв'язку із високою актуальністю визначення беззбиткового рівня виробництва зерна проведена економічна оцінка вирощування озимої пшениці із рівнем ресурсного забезпечення від низького до високого. Аналіз прибутковості культури проводився в залежності від впливу урожайності, ціни реалізації і повної собівартості 1 т зерна (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив урожайності, ціни та собівартості на прибуток при вирощуванні озимої пшениці

Урожайність, т/га	Повна собівартість 1 т зерна, грн.	Прибуток на 1 га із різною ціною реалізації зерна, грн.			
		2500 грн./т	3000 грн./т	3500 грн./т	4000 грн./т
2,5	4552	-5130	-3880	-2630	-1380
3,0	3793	-3880	-2380	-880	620
3,5	3252	-2630	-880	870	2620
4,0	2845	-1380	620	2620	4620
4,5	2529	-130	2120	4370	6620
5,0	2276	1120	3620	6120	8620
5,5	2069	2370	5120	7870	10620
6,0	1897	3620	6620	9620	12620

Вирощування озимої пшениці із урожайністю 2,5 т/га і ціною реалізації менше 4 тис. грн./т є збитковим. Прибутковість досягається: при урожайності 3 т/га і ціни на зерно не менше ніж 4 тис. грн./т, урожайності 3,5 т/га і ціни 3,5 тис. грн./га, урожайності 4 т/га і ціни 3 тис. грн./га, урожайності вище 4,5 т/га і ціни 2,5 тис. грн./т.

Рентабельність зернової галузі відповідно із рівнями урожайності і цінами на зерно коливається від рівня збитковості 45,1% до рівня рентабельності 110% і вище (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунковий рівень рентабельності виробництва і реалізації зерна озимої пшениці,%

Урожайність, т/га	Ціна реалізації зерна			
	2500 грн./т	3000 грн./т	3500 грн./т	4000 грн./т
2,5	-45,1	-34,1	-23,1	-12,1
3,0	-34,1	-20,9	-7,7	5,4
3,5	-23,1	-7,7	7,6	23
4,0	-12,1	5,4	23	40,6
4,5	-1,1	18,6	38,4	58,2
5,0	9,8	31,8	53,8	75,7
5,5	20,8	45	69,2	93,3
6,0	31,8	58,2	84,5	110,9

За результатами проведеного дослідження приходимо до висновку, що економічна ефективність виробництва зерна підвищується із зростанням урожайності, але зменшується із зниженням ціни реалізації. Найбільший прибуток в розрахунку на 1 га посівів озимої пшениці одержується тоді, коли приріст витрат досягає приросту доходу (оптимальний дохід).

СУЧАСНА ЗМІНА СТРУКТУРИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.

Новікова О.С., ст. викладач

Минулого року саме сільське господарство забезпечило основну частину валютних надходжень на фоні спаду в добувних галузях та металургії та показало зростання обсягів виробництва. Сьогодні вже ніхто не насмілиться називати його недорозвиненою збитковою галуззю, що потребує підтримки та спеціальних режимів оподаткування. В той же час представники крупного агробізнесу продовжують наполягати на необхідності такої підтримки.

Суттєвих змін зазнала організаційна структура сільського господарства. Так загальна кількість підприємств за останні 10 років скоротилась на 5 %, спостерігається стійка тенденція до зменшення чисельності фермерських господарств, фірм середнього розміру та укрупнення надпотужних агрохолдингів із площею землекористування понад 10000 га за рахунок поглинання попередніх.

Таблиця 1

Розподіл діючих сільськогосподарських підприємств за площею угідь

Площа землі у користуванні	Відсоток від загальної площі сільськогосподарських угідь підприємств		
	2004	2010	2013
До 1000 га	22,5	21,6	21,7
1000-10000 га	72,6	67	62,4
Більше 10000га	4,9	11,4	15,9

Посилення агрохолдингів є дуже суперечливим фактом і одночасно супроводжується як позитивними результатами, такими як підвищення ефективності виробництва, збільшенням обсягів виробництва та платежів до бюджету, так і суттєвими негативними соціо-економічними наслідками.

Відповідно до визначення, запропонованого у законі України «Про холдингові компанії в Україні», аграрною холдинговою компанією (агрохолдингом) можна вважати публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше аграрних господарських товариств. Таку організаційно-правову форму підприємства часто розглядають навіть не як форму організації сільськогосподарського виробництва, а як особливу форму інвестування у сільське господарство, специфічну форма володіння акціонерним капіталом, що все далі відводить нас від суттєвих особливостей сільського господарства – тісного зв'язку з природою, землею та живими організмами.

Стрімкий розвиток сільського господарства та збільшення його прибутковості протягом останніх років відбувається більшою мірою саме завдяки агрохолдингам. Їхні переваги обумовлені наступним:

- економія завдяки ефекту масштабу;
- можливість закупити сучасне високопродуктивне обладнання;
- можливість виходити на закордонні ринки збуту;
- можливість проходження сертифікації відповідно до світових вимог якості продукції;
- можливість залучати інвестиційні кошти, в тому числі на міжнародних ринках капіталу;
- можливість створення агро-індустріальних вертикально інтегрованих виробництв з високим рівнем рентабельності;
- доступ до сучасних технологій;
- ефективна кадрова політика, своєчасне навчання персоналу;
- можливість здійснювати масштабні програми підтримки освітніх програм тощо.

При цьому важливий позитивний внесок в економічний розвиток країни полягає у загальному підвищенні рівня ефективності агропромислового виробництва, оновленні машино-тракторного парку та матеріальної бази, залученні нових технологій, розвитку інновацій, підвищенні рівня родючості культур, створенні можливостей для працевлаштування молоді, підтримці університетів, наповненні державного бюджету, збільшенні обсягів виробництва продовольства, підтримці суміжних галузей.

Процес створення та розвитку агрохолдингів слід розглядати також через призму їх впливу на соціальний розвиток сільських територій, майнових прав селян, збереження та підвищення родючості землі, екологічну безпеку. Тому цей процес потребує детального дослідження та аналізу з метою відпрацювання рекомендацій щодо підвищення ефективності агробізнесу та запобігання виникненню негативних явищ і тенденцій.

Для підтримки малих та середніх підприємств держава може широко застосовувати податкові механізми. Головними пріоритетами в цьому напрямку має бути прозорість, передбачуваність, помірне податкове навантаження. В той же час кількість змін до податкового кодексу не полегшують існування агровиробників малого та середнього розміру. Більшість з них протягом останніх років здійснювали свою діяльність на умовах спеціального режиму оподаткування, сплачуючи досить невеликий фіксований сільськогосподарський податок. За попередніми підрахунками відбудеться збільшення податкових сум з гектара оподатковуваної площі у майже 18 разів.

Реформування податкової системи в аграрній сфері має відбуватись поступово, передбачувано, з чітким розмежуванням учасників, які потребують підтримки, та тими, що можуть та зобов'язані ефективно наповнювати бюджет.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СПІВВІДНОШЕННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ЄВРО-ДОЛАР

Сапич Н.М., к.е.н., доцент

За понад п'ятнадцятирічну історію функціонування євро його валютний курс зазнав суттєвих коливань. Євро, яке при його запровадженні у 1999 р. коштувало 1,17 дол., у 2008 р. досягло максимального рівня у 1,56, а у березні 2015 р. опустилося до 1,15 дол., тобто нижче свого початкового рівня. За песимістичними прогнозами експертів до кінця 2015 р. пара євро-долар може бути в межах 1,01 - 0,95, за оптимістичними прогнозами - ближче до межі 1,2. За будь-яких обставин співвідношення валютного курсу євро-долар відображає реалії економік США і Єврозони, а також є наслідком застосування тих чи інших інструментів монетарної та фіскальної політики американським урядом і керівництвом Європейського Союзу.

Посилення долара за останні роки пояснюється кращими результатами розвитку економіки США у порівнянні з економікою Єврозони. В США у третьому кварталі 2014 р. темп зростання ВВП становив 5%, що є найбільшим показником з 2006 р. Рівень безробіття знизився до 5,7%. Востаннє такий низький рівень спостерігався восени 2008 р., незадовго до початку фінансової кризи. Майже чотири роки поспіль у США щомісяця створюється близько 250 тисяч робочих місць. Річна інфляція знизилась у грудні 2014 р. до 0,8%. Щодо країн Єврозони, то зростання їхнього ВВП досить незначне - на рівні 0,8% та далі сповільнюється. Це зумовлено повільнішим глобальним зростанням, ключовим чинником якого є накопичення економічних проблем у Китаї, санкції проти Росії тощо. Споживча інфляція у грудні 2014 р. досягла мінімального значення з часів фінансової кризи - мінус 0,2%, що у поєднанні із сповільненням економічного зростання є непрямим індикатором погіршення економіки Єврозони. Є очікування, що ВВП США збільшиться у 2015 р. на 2 - 3%, тоді як економіка Єврозони покаже зростання до рівня близько 1%. Цей фактор впливає на перетікання капіталу з ЄС до США, тому очікується зниження курсу євро. Очікування, що Федеральна резервна система США збільшить облікову ставку також сприяють посиленню долара відносно євро. З іншого боку, такий фактор, як падіння цін на нафту, може додати економічному зростанню різних країн до 0,5 - 1% на рік. Це не виводить Єврозону цілковито з кризи, але є певним позитивним чинником, який може покращити позиції євро.

Протягом декількох останніх років Німеччина активно ініціює створення європейського фіскального союзу, який має сприяти зміцненню євро та вирішенню інших фінансових проблем. Євросоюзом прийнято принципове рішення про запровадження у 2015 р. європейського фіскального союзу, хоча Велика Британія не дозволила ухвалити консенсусне рішення 27 країн-членів ЄС. Угода про фіскальний союз для Єврозони та шести інших країн ЄС, в яких валюта євро поки не в обігу, має об'єднати бюджетні політики 23 держав.

Серед важливих інструментів фіскального союзу виділяються наступні.

Боргові гальма. Усі підписанти зобов'язуються запровадити у своїх країнах "боргові гальма". Взагалі бюджети мають бути бездефіцитними. У разі, якщо без заборгованості не обійтися, конституція має передбачати обмеження річного боргу до 0,5% ВВП країни. Нині в Єврозоні така межа становить 3%.

Контроль за бюджетом. Члени нового європакту повинні подавати Єврокомісії на експертизу проекти державних бюджетів ще до ухвалення в парламентах. У разі явних порушень бюджетних принципів або рівня дефіциту Єврокомісія повинна вносити свої рекомендації, і національні парламенти зобов'язані їх враховувати. Таким чином у Європейської Комісії стане значно більше повноважень, аніж сьогодні.

Автоматичні механізми. Якщо Єврокомісія виявляє порушення правил фіскального союзу або зависокий дефіцит, вона розпочинає "антидефіцитну" процедуру, що передбачає послідовність певних чітких кроків і протікає, так би мовити, автоматично. Досі згоду на таку процедуру мали давати міністри фінансів. Тепер лише якщо дві третини керівників фінансових відомств будуть заперечувати, автоматизм втрачає силу.

Глави держав та урядів ЄС домовилися також про "пожежні заходи", котрі включають наступне.

Пожежний фонд в МВФ. Держави Єврозони збираються ухвалити перерахування 200 мільярдів євро Міжнародному валютному фонду в Вашингтоні. Ці гроші будуть надаватися ослабленим європейським державам, у якості кредитів та з дуже суворими рекомендаціями.

Європейський механізм стабільності. Європейський механізм стабілізації (ESM) розпочав свою роботу влітку 2012 р. Для фонду ESM довелось отримати власний капітал з бюджетів країн-учасниць. Загальна потужність ESM має сягати 500 мільярдів євро. Рішення, кому надавати кредити з цього кошика, зараз ухвалюються вже не одноголосно, а спільнотою країн, чий сукупний внесок у капіталі фонду не менше 85%. Таким чином маленькі держави заблокувати рішення вже не в змозі, зате Німеччина фактично має право вето.

Приватні кредитори не несуть жодної відповідальності. Участь приватних кредиторів у реструктуризації боргів держав або ж у списанні заборгованості скасовується. Це однозначний сигнал фінансовим ринкам, які таким чином не йдуть на додаткові ризики, купуючи державні позики.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

Чупрій О.О., студ.6 курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: старший викладач Ільченко О.В.

Світова фінансова криза внесла серйозні зміни в систему державної підтримки соціальної сфери. Отже, саме соціальна сфера повинна залишатися основою стабільності в ситуації подолання наслідків економічної кризи, а з іншого боку, в умовах економічної нестабільності держава втрачає можливість надання соціальних гарантій населенню в колишніх об'ємах. В зв'язку з цим, у рамках реалізації стратегічного завдання держави по підвищенню якості життя своїх громадян і забезпечення мінімальних соціальних гарантій населенню, особливо гостро встає питання про розвиток конкурентного ринкового механізму господарювання для приватних підприємств охорони здоров'я, що конкурують на цьому ринку між собою і з державними лікувально-профілактичними установами.

Рішення цієї задачі в Україні ускладнюється тим, що упродовж багатьох років продовжує функціонувати тіньове надання медичних послуг населенню на базі державних і муніципальних лікувально-профілактичних установ. Подібна практика спотворює ринкову пропозицію медичних послуг, нівелює стимули до підвищення якості медичних послуг і ставить приватні підприємства охорони здоров'я в невигідне становище на ринку, навіть за умови пропозиції якісніших медичних послуг. На цьому фоні рішення задачі підвищення власної конкурентоспроможності і збереження високої якості медичної допомоги, що формує високий попит на медичні послуги, стає головною конкурентною перевагою підприємств приватної системи охорони здоров'я. Потреба в якісному відновленні і підтримці здоров'я населення, використовуючи усю систему охорони здоров'я, включаючи і приватну медицину, займає ключове місце в сукупності соціальних завдань.

У всіх країнах з ринковою економікою вже протягом багатьох років і державні, і приватні підприємства охорони здоров'я працюють в умовах жорсткої галузевої конкуренції, керуючи своїми конкурентними перевагами, ефективно використовуючи дефіцитні (у тому числі фінансово-економічні) ресурси. В умовах ринкової економіки для будь-якого учасника ринку охорони здоров'я вкрай актуальною є задача формування його конкурентоспроможності. Разом з тим існує об'єктивна необхідність теоретико-методологічного обґрунтування конкурентоспроможності у сфері охорони здоров'я на рівні конкретного суб'єкта підприємницької діяльності.

Важливою особливістю ринку медичних послуг, що спотворює його конкурентне середовище є той факт, що навіть за наявності надлишкової пропозиції ціни на медичні послуги залишаються високими, відповідно високий рівень цін на медичні послуги, як правило, не тягне за собою зниження споживчого попиту і не стимулює медичних працівників до підвищення якості медичних послуг.

Оцінка рівня конкурентоспроможності приватного підприємства охорони здоров'я є одним з головних елементів формування його конкурентоспроможності. У ході систематизації результатів проведеного порівняльного аналізу підходів і методів оцінки конкурентоспроможності підприємств сфери послуг у цілому, і підприємств охорони здоров'я зокрема, застосовуваних сучасній практиці управління охороною здоров'я було виявлено цілу низку недоліків. З урахуванням виявлених недоліків і обмежень сформульовані наступні вимоги до розроблюваної методикою оцінки конкурентоспроможності приватних підприємств охорони здоров'я:

1) методика повинна стати інструментом розробки управлінських рішень, спрямованих на формування конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів сфери охорони здоров'я;

2) основу методики повинен скласти принцип комплексності, реалізація якого побудована на простій і зрозумілій алгоритмі дій;

3) в методиці повинні використовуватися кількісні методи оцінки та безпосереднього вимірювання, що базуються на реально доступних даних і стандартних показниках, категоріях, термінах;

4) методика повинна бути побудована на формалізації розрахунків відносної конкурентоспроможності приватного підприємства охорони здоров'я у вигляді комплексного показника конкурентоспроможності, що враховує вплив зовнішніх і внутрішніх факторів;

5) методика повинна бути забезпечена практичними рекомендаціями щодо застосування результатів кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності приватного підприємства охорони здоров'я з метою вироблення інструментів її подальшого підвищення.

Отже, застосування широкого спектра підходів до формування конкурентоспроможності приватних підприємств охорони здоров'я потребують вирішення. Найчастіше дані підходи застосовуються комплексно, доповнюючи один одного. Остаточна композиція цих підходів залежить від дослідницьких завдань, конкретної ринкової ситуації, впливу конкурентних сил, стану зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, забезпеченості ресурсами і безлічі інших чинників.

ЩОДО ПРОБЛЕМИ ПОВОДЖЕННЯ З НЕБЕЗПЕЧНИМИ ВІДХОДАМИ У СКЛАДІ ПОБУТОВИХ

Коблянська І.І., к.е.н., доцент

Складно оцінити достовірно масштаби проблеми, зумовленої відсутністю окремих ефективних схем поводження з небезпечними відходами у складі ТПВ через відсутність системи їх обліку. Втім, навіть приблизні оцінки вражають: так, за даними [3] щоденно в Україні викидається близько мільйона побутових елементів живлення, з яких утилізується лише 0,1%. Кількість відпрацьованих ртутьвмісних ламп, яка щорічно утворюється у домогосподарствах, за оцінками, наведеними у роботі [4], вже сьогодні становить 35-45% відсотків чисельності міського і 15-20% чисельності сільського населення і має тенденцію до зростання. Ця проблема привертає все більше уваги, але, здебільшого, лише представників недержавного сектору. Так, у рамках Всеукраїнської екологічної ініціативи «Очисти Україну – утилізуй батарейки» за участю Львівського державного підприємства «Аргентум» (переробник хімічних джерел струму) створена мережа пунктів прийому відпрацьованих батарейок [3], але це – лише поодинокі випадки, зорганізовані та реалізовані силами громадських організацій. Ефективна реалізація таких програм у довгостроковому періоді в масштабах всієї країни навряд чи можлива. Відтак, формування та розвиток ефективної з соціо-еколого-економічної точки зору системи поводження з небезпечними відходами у складі ТПВ потребує відповідного правового оформлення (урегулювання), а також матеріально-технічного, фінансового та інформаційного забезпечення.

У контексті правового забезпечення процесу формування системи поводження з небезпечними відходами у складі ТПВ можна виділити низку проблемних питань, які потребують урегулювання. Так, Законом України «Про відходи» та рядом нормативно-правових актів ці відходи визначені як «небезпечні відходи у складі побутових» [2], при цьому щодо них застосовуються «Правила надання послуг з вивезення побутових відходів». Відмінність у поводженні з цими відходами, порівняно з побутовими, полягає у вимогах щодо передачі їх перевізником ТПВ (який повинен мати та застосовувати під час вивезення небезпечних відходів спеціалізовані транспортні засоби) спеціалізованому підприємству-ліцензіату у сфері поводження з небезпечними відходами. Водночас, всі операції у сфері поводження з небезпечними відходами (збирання, зберігання, транспортування та ін.) є об'єктом ліцензування і мають здійснюватись спеціалізованими підприємствами, що отримали в установленому порядку ліцензію на право здійснення господарської діяльності у цій сфері. Розроблені «Методичні рекомендації щодо безпечного поводження з компонентами (складовими) небезпечних відходів у складі побутових відходів» [1] у питаннях забезпечення належного збирання та зберігання небезпечних відходів у складі ТПВ визначають лише необхідність розміщення контейнерів для збирання небезпечних відходів з ртутьвмісними компонентами та без них, колір контейнерів та матеріал, з якого він має бути виготовлений. Жодних вимог щодо розмірів контейнерів (зокрема, ртутний термометр та лампи з флуоресцентною трубкою значно різняться за розмірами), облаштування місць їх розміщення, захисних елементів та ін. не визначено.

Отже, існуючі нормативно-правові акти у сфері регулювання операцій поводження з небезпечними відходами у складі побутових, залишають без відповіді багато питань: чи здатні перевізники ТПВ забезпечити екологічно безпечне збирання та транспортування небезпечних відходів? чи не перетвориться червоний контейнер на майданчику збирання ТПВ на джерело хімічного забруднення на території окремого подвір'я? чи буде така система ефективною з точки зору витрат на заготівлю вторинної сировини? І нарешті, слід вказати на те, що Наказ Мінрегіонбуду затверджений ще у 2013 році, але досі не втілений в життя. Отже, формування ефективної системи поводження з небезпечними відходами, які утворюються у домогосподарствах, і надалі залишається актуальною проблемою, вирішення якої доцільно розглядати з позицій пошуку оптимальних рішень на вищеокреслені питання.

Література:

1. Методичні рекомендації щодо безпечного поводження з компонентами (складовими) небезпечних відходів у складі побутових відходів : Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства від 30.08.2013 р. № 423 [Електронний ресурс] // Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства.. – Режим доступу: minregion.gov.ua/attachments/news-attachments/2581/nakaz_423.pdf

2. Про відходи: Закон України від 05.03.1998 № 187/98-ВР [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187/98-%D0%B2%D1%80

3. Сбор и утилизация батареек в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://blagoustriy.info/experiences/15/show/

4. Фесюк В.О. Можливості збору та утилізації відпрацьованих ртутьвмсіних ламп у межах Волинської області [Текст] / Фесюк В.О. Федонюк М.А., Федонюк В.В. // Природа Західного Полісся та прилеглих територій. Розділ 1. Географія. – 2011. - № 8. – С. 42-46

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК КАПІТАЛУ

Бивалін В. В., студент 3 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент, доцент Сапич Н.М.

Ринок, на якому резиденти різних країн ведуть торгівлю активами, називається міжнародним ринком капіталу (МРК). Насправді МРК не є єдиним ринком - це декілька тісно взаємопов'язаних ринків, на яких обмін активами ведеться в міжнародному масштабі. Міжнародна торгівля валютою на валютному ринку - важлива складова частина МРК. Головні дійові особи на МРК ті ж, що і на міжнародному валютному ринку: комерційні банки, великі корпорації, небанківські фінансові установи, центральні банки та інші державні органи. Подібно валютному ринку МРК функціонує в рамках мережі світових фінансових центрів, пов'язаних складними системами комунікацій, але активи, торгівля якими ведеться на МРК, крім валютних банківських депозитів включає ще акції та облігації різних країн.

Міжнародна торгівля активами може включати обмін безліччю різноманітних видів активів. Серед інших активів на МРК йде торгівля облігаціями та депозитами різних валют, пакетами акцій і більш складними фінансовими інструментами, такими, як опціони на акції та валютні опціони. Придбання нерухомості за кордоном і пряме поглинання підприємства в іншій країні - також способи міжнародної диверсифікації.

При дослідженні торгівлі активами часто корисно приводити відмінності між борговими (облігації та банківські депозити) і пайовими (пакет акцій) засобами.

Структура міжнародного ринку капіталу:

1. Комерційні банки. Їм належить центральна роль на МРК не тільки тому, що вони приводять у рух механізм міжнародних платежів, а й в силу широти сфери їх фінансової діяльності. Зобов'язання банків складаються в основному з депозитів з різними термінами, а активами є переважно позики (корпораціям і державам), депозити в інших банках (міжбанківські депозити) та облігації. Багатонаціональні банки беруть участь і в інших видах угод з активами.

2. Корпорації. Звичайною практикою корпорацій особливо тих, які носять багатонаціональний характер, є залучення іноземних джерел капіталу для фінансування своїх інвестицій. Для отримання коштів корпорації можуть продавати пакети акцій, які надають власникам право на частку активів корпорації, або ж вони можуть вдаватися до фінансування за рахунок боргу. Часто фінансування за рахунок боргу приймає форму отримання позик від і через міжнародні банки або інші кредитні установи, якщо потрібне отримання більш довгострокових кредитів, фірми можуть продавати боргові кошти корпорацій на МРК. Деномінація облігацій корпорацій часто здійснюється у валюті фінансових центрів, де вони пропонуються на продаж.

3. Небанківські фінансові організації. Страхові компанії, пенсійні фонди та взаємні фонди, стали важливими учасниками МРК, коли для диверсифікації своїх портфелів звернулися до іноземних активів. Особливо важливу роль відіграють інвестиційні банки, які взагалі не є банками, а спеціалізуються на підписних продажах акцій і облігацій корпорацій.

4. Центральні банки та інші державні органи. Зазвичай центральні банки включені в світові фінансові ринки за допомогою валютної інтервенції. Крім того, інші державні органи нерідко займають кошти за кордоном.

У сформованій в даний час структурі МРК існує ризик фінансової дестабілізації, який можна знизити лише за допомогою тісної співпраці контролерів банків багатьох країн.

МРК надає резидентам різних країн можливість диверсифікувати портфелі шляхом торгівлі ризикованими активами. Крім того, забезпечуючи швидке поширення міжнародної інформації про інвестиційні можливості, що існують в світі, ринок може сприяти розподілу світових заощаджень найбільш продуктивним чином.

Лідируючу позицію в Європі по імпорту капіталу займає Велика Британія. Вона захопила певну частку інвестицій, які надходять у Європу як із Заходу, так і зі Сходу. На іноземні фірми в Англії припадає більше 20% виробленої продукції, 16% зайнятих. У той же час зарубіжні компанії складають лише 2 % загальної кількості англійських фірм. У світовій класифікації крупними донорами капіталу в останньому десятилітті XX століття були Японія, Швейцарія, США, Тайвань, Німеччина. В Україні розвиток ринку капіталу має цілу низку об’єктивних перешкод, без подолання яких країна не може бути повноцінно залучена до міжнародного ринку капіталів, хоча терміново потребує його імпорту.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ В УКРАЇНІ

Маслак Н. Г., к.е.н., доцент

Протягом останнього десятиріччя спостерігається стала тенденція розширення посівних площ олійних культур на аграрних підприємствах, що зумовлено вигідністю їх вирощування порівняно з іншими сільськогосподарськими культурами. Соняшник є основною олійною культурою в Україні. Україна є найбільшим виробником у світі та постачальником на зовнішні ринки насіння соняшнику. Крім того, масложирова галузь України залишається експортно-орієнтованою. Усередині країни споживається лише близько 15% виробленої соняшникової олії, понад 85% - поставляється на експорт.

У 2013/14 МР в Україні зібрано понад 11 млн. т насіння соняшнику, що було абсолютним максимумом обсягу виробництва для даної олійної культури. У 2014 році було зібрано на 8% менше попереднього року, що становило 10,1 млн. т. На це вплинуло, перш за все, зниження врожайності соняшнику при збільшенні посівних площ. Урожайність становила 19,4 ц/га, що менше на 2,5 ц/га ніж у попередньому році. При цьому площа збирання культури становила 5,2 млн. га проти 5 млн. га в 2013 році. Тож за рахунок розширення прощі не вдалося вийти на показники виробництва попереднього року.

В Україні соняшник вирощують в усіх регіонах, проте найбільше в південних та центральних областях України. Так у 2014 році збирання соняшнику на площах понад 500 тис га проводилося у Запорізькій, Дніпропетровській та Кіровоградській областях, на площах понад 400 тис га – Миколаївській, Харківській та Донецькій. Основні обсяги виробництва соняшнику зосереджені в сільськогосподарських підприємствах. Так, за підсумками минулого року у агроформуваннях, враховуючи фермерські господарства було зібрано понад 85% загального врожаю. Решту врожаю зібрали господарства населення.

Соняшник належить до трійки більш вирощуваних у світі олійних культур. За прогнозами Міністерства сільського господарства США (USDA) у 2014/15 маркетинговому році (МР) світове виробництво соняшнику становитиме 39,8 млн. т, що менше попереднього сезону на 7 відсотків. Зменшення виробництва відбудеться під впливом зниження врожайності та скорочення посівних площ. Так, урожайність очікується близько 17,2 ц/га, що на 2% менше попереднього сезону. Посівна площа під культурою становить 23,1 млн. га. За прогнозами світове споживання соняшнику зменшиться. У поточному сезоні попит на цю олійну культуру становитиме 40,1 млн. т, що менше порівняно з рекордним минулорічним показником на 4 %. При цьому, обсяги споживання соняшнику перевищать його виробництво. Це вплине на зменшення світових кінцевих запасів. На кінець нинішнього сезону вони очікуються на рівні 2,7 млн. т, проти 3,3 млн. т попереднього періоду.

Обсяги світової торгівлі соняшником суттєво не змінюються. На зовнішніх ринках очікується реалізувати 2,1 млн. т. Світовими лідерами з експорту насіння соняшнику є країни ЄС-27, які передбачають експортувати понад 30% та Україна – 10 % загального обсягу зовнішніх продажів. Основним імпортером соняшнику залишиться Туреччина, яка закуповує майже половину світового імпорту та країни ЄС-27. Загалом обсяги світової торгівлі соняшником відносно його внутрішнього споживання становлять лише 5%, що пояснюється переробкою цього насіння в країнах його виробниках.

Внутрішні ціни на соняшник формуються під впливом світових цін на олійне насіння та олію. Упродовж 2014/15 МР спостерігалося коливання цін на соняшник. Якщо в жовтні 2014 року ціна угод на Ротердамській біржі (Нідерланди) на умовах CIF (доставка в порт призначення) становила $419 за 1 тонну, в грудні того ж року підвищилася до $464/т, а в лютому поточного року знову втратила $26 на 1 тонні. Загалом середні світові ціни на соняшник 2014/15 МР залишаються нижчими порівняно з попереднім сезоном на 5 відсотків.

Ціни на соняшникову олію теж мали тенденцію до зниження. Якщо в жовтні минулого року угоди купівлі-продажу на Мінеапольській біржі (США) на умовах FOB (франко судно) укладалися за ціною $1,32 тис за 1 тонну то в лютому поточного року знизилися до $1,23 тис за 1 тонну. У свою чергу середні світові ціни на соняшникову олію 2014/15 МР залишаються нижчими порівняно з попереднім сезоном на 10 відсотків.

На внутрішньому ринку України соняшник користується постійним попитом, про що свідчить постійне зростання на нього закупівельних цін. На початку жовтня 2014 року соняшник в середньому по Україні коштував 4,2 тис грн./т. Упродовж сезону ціни на насіння коливалися та станом на 20 березня 2015 року середня ціна становила 8,7 тис. грн./т. Надалі ціни утримуватимуться на високому рівні. Причинами цього є девальвація гривні, а також обмеження пропозиції внаслідок загострення конкуренції на внутрішньому та світовому ринках. На користь виробників соняшнику той факт, що можливості вітчизняних переробників збільшується з кожним роком, а нині становлять близько 13 млн. т на рік. Тож, конкуренція на внутрішньому сировинному ринку загостриться. Такий розвиток подій може призвести до поступового подорожчання продукції, проте рівень цін здебільшого залежатиме від ситуації на світовому ринку.

ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Сергієнко О.С.,аспірант кафедри економіки
Науковий керівник: к.е.н., доцент Строченко Н.І.

Раціональне використання енергетичних ресурсів є дуже важливою проблемою для України: попит на енергоресурси зростає, тоді як запаси традиційних видів палива щороку зменшуються. У сфері забезпечення енергоносіями Україна змушена передусім покладатися на їхній імпорт. У її енергетичному балансі перше місце займає природний газ, за яким слідують вугілля, атомна енергетика та нафта. На сьогодні, всю частку нафти та газу, а також все ядерне паливо Україна отримує з Росії або транзитом через цю країну. Зовнішня залежність енергетичного сектору Україну має суттєвий вплив на розвиток економіки в цілому. Україна має одні з найвищих питомих показників споживання енергоресурсів та забруднення довкілля. Кожен рік споживається майже 66 млрд. м3 газу, з якого 25 млрд.м3 промисловістю, та 21 млрд.м3 приватними домогосподарствами

В Україні питанням енергоефективності приділяється важливе значення, яке знаходить своє відображення і у чинному законодавстві. Питання стратегії у сфері енергозбереження та особливості розвитку паливно-енергетичного закладені в Енергетичну стратегію України на період до 2030 року. Це оновлена та доопрацьована версія однойменної стратегії від 15.03.2006 р. В оновленому варіанті Енергетичної стратегії було враховано частину попередніх недоопрацювань, але досконалої методології з визначення енергетичного балансу, а отже й реального рівня забезпечення економіки України паливно-енергетичними ресурсами, досі немає.

Питання проблем енергозбереження та виявлення найбільш ефективних його механізмів висвітлені в працях українських та зарубіжних науковців таких, як: Т.В. Сердюк, М.К. Сухонос, Ю.А. Свірчевська, І.В. Діяк, Н.Ю. Іваннікова, Ю.Б. Айзенберг, Т.В. Кабанен та ін.

Енергоефективність сьогодні актуальна, як ніколи раніше. Це інструмент, який одночасно сприяє досягненню трьох основних цілей енергетичної політики:

- підвищенню енергетичної безпеки;
- зниженню шкідливої екологічної дії унаслідок використання енергоресурсів;
- підвищенню конкурентоспроможності підприємств.

Проводячи дослідження наукових та інформаційних джерел з даної проблематики, слід зауважити, що найнижчий рейтинг енергоефективності в Україні мають наступні сектори: промисловий, житловий, комунальних послуг, електроенергетики та транспорту. А відтак саме вони мають найбільший потенціал для підвищення рівня енергоефективності та енергозбереження.

В цілому, у вищезазначених секторах застосовуються переважно застарілі технології, що, своєю чергою, знижує їх конкурентоспроможність та зумовлює нераціональне використання паливно-енергетичних ресурсів.

Ключовим фактором низької енергоефективності в промисловому секторі, на частку якого припадає 45% від загального споживання первинної енергії, є високий рівень зносу основних виробничих фондів у поєднанні з недостатнім впровадженням облікових пристроїв, відповідних автоматизованих систем та новітніх технологій.

Агропромисловий комплекс за обсягом споживаних енергетичних ресурсів досягає 19 %.Для підвищення рівня енергоефективності підприємств АПК слід шукати економічно вигідні технічні та організаційно-технічні рішення відносно зниження витрат енергетичних ресурсів.

Причинами низької енергоефективності у житловому секторі є незадовільний стан житлового фонду, значні терміни експлуатації будівель, відсутність своєчасних поточних та капітальних ремонтів та незначний відсоток впровадження маловитратних заходів з енергозбереження.

Проблема, притаманна усім вищезазначеним секторам, є відсутність прозорої та ефективної державної політики у сфері енергозбереження. Адже саме це призводить до відсутності необхідної для інвесторів інформації, знижуючи стимули для здійснення інвестицій в підвищення рівня енергоефективності.

Досягти бажаного результату із ефективного енерговикористання в Україні можливо лише за умови, що буде створена відповідна ефективно діюча система енергетичного менеджменту на всіх рівнях управління і забезпечено умови її сприйняття громадськістю України.

Наслідком вирішення проблеми ефективності повинно стати забезпечення за нормальної ситуації безперебійного постачання споживачам доступних енергоресурсів належної якості, а в екстремальних умовах – задоволення мінімально необхідного попиту соціально значущих споживачів; ефективне використання енергоресурсів, що сприятиме переведенню держави на енергозберігальний шлях розвитку та зменшення енергоємності виробництва товарів та послуг; задоволення вимог економічної, виробничої, екологічної та соціальної безпеки країни.

Список використаної літератури:

1.Діяк І.В. Енергозбереження: реалії сьогодення / І.В. Діяк //Дзеркало тижня.– № 21(700).– 2008.– С. 9
2.«Енергетична стратегія України на період до 2030 року» (24.07.2013 р. № 1071-р).

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ БЛАГОДІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

Шалигіна І.В., к.е.н., доцент

Міжнародна інтеграція України в економічне співтовариство високорозвинених країн світу має реальні перспективи лише за умови переорієнтації діяльності як державних, так і недержавних інститутів на користь створення необхідних правових та організаційних умов для зростання добробуту населення, а також сприяння соціально-економічній захищеності кожного окремого індивіда. Саме система соціального захисту є об'єктивним індикатором рівня розвитку держави та відповідності її соціальної політики сучасним ринковим відносинам.

Сьогодні залишається констатувати той факт, що механізм реалізації соціальної політики в Україні не гарантує якісного дотримання державою своїх зобов'язань. Тому більш повноцінну й ефективну допомогу у вирішенні проблем соціального характеру має надати недержавний сектор, головним чином, шляхом благодійництва. Водночас, сфера благодійної діяльності залишається не врегульованою, а її сприйняття в суспільстві неоднозначним, що провокує соціальний дискомфорт та відсторонення населення від доброчинних справ. Тому формування в суспільстві необхідності створення умов для розвитку благодійництва на теренах нашої держави набуває особливої актуальності.

Благодійний фонд - це один із видів благодійних організацій, його статус має ряд особливостей. Це відносно новий вид юридичних осіб, особливістю якого є та обставина, що ця організація не заснована на членстві учасників.Крім того, фонд є власником свого майна, на яке у його засновників відсутні будь-які права. Учасниками (засновниками) фонду можуть бути громадяни та юридичні особи. Фонд є власником свого майна, а його засновники(учасники), не несуть відповідальності за його зобов'язаннями. Майно фонду, що залишається після його ліквідації не підлягає розподіленню між кредиторами. Благодійна та суспільна корисна діяльність фондів потребує постійних матеріальних витрат, які неможливо фінансувати при відсутності членських вкладів, бо фонд не має фіксованого членства. Тому фонди у окремих випадках можуть здійснювати підприємницьку діяльність як безпосередньо, так і через господарські товариства, які створюються з цією метою. Особливість фінансів доброчинних фондів в тому, що у джерелах формування коштів переважають добровільні пожертвування та спонсорські внески, а також доходи від проведення аукціонів. Держава може надавати допомогу та додаткові пільги.

Відповідно до Закону України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» благодійна діяльність – це добровільна особиста та/або майнова допомога для досягнення визначених цим Законом цілей, що не передбачає одержання благодійником прибутку, а також сплати будь-якої винагороди або компенсації благодійнику від імені або за дорученням бенефіціара. За даними Державної служби статистики України за 2013 рік було зареєстровано 14653 благодійних організацій. В 2013 році Україна посіла вже 102 місце у Світовому рейтингу благодійності замість 112 у 2012 році

Згідно з даними загальнонаціонального опитування за 2013 рік благодійну допомогу надавали 37,7% населення України. Середній рівень допомоги у грошовій формі становив за попередній рік 460 гривень, а майже 23% респондентів надали допомогу у розмірі до 100 грн., водночас мінімальна вказана сума допомоги становила 5 грн., а максимальна 6000 грн.

Щодо соціальної відповідальності, то більшість респондентів (53%) відповіли, що є благодійниками (філантропами) та вносять пожертви на соціальну діяльність, тому що вірять в необхідність допомагати іншим. 8% респондентів є донорами, які постійно підтримують діяльність однієї з благодійної організації, членами якої є самі. Більшість з них є представниками великого бізнесу. 14% опитаних не віднесли себе до жодної з представлених груп соціально відповідального бізнесу. У минулому благодійність і меценатство були привілеєм лише дуже багатих людей. В цілому в 2013 році меценати США пожертвували на благодійність $7,7 млрд, що на 4% більше ніж у 2012 р.

Примітно, що у країнах Заходу держава активно підтримує розвиток благодійництва та меценатства, створюючи для цього сприятливі умови. Так, у Бельгії та Великій Британії передбачене стимулювання спонсорства шляхом вилучення суми, витраченої на рекламу та маркетингові операції, з обсягів, що обкладаються податком. В Австрії та Франції спонсорство трактується як маркетингові витрати компанії на рекламу, що не оподатковуються. У США розмір добродійних пільг складає до 10 % доходу компанії; з пожертв у грошовій формі можна отримати податкове вирахування в межах 50 % річного доходу, з пожертв не в грошовій формі – 20-30 %. В Угорщині дозволено відрахування на меценатство 70 % прибутку підприємств і компаній, Німеччині – 33,2 %.

Отже, на жаль, на сьогодні в Україні неможливо підрахувати обсяги фінансування, що виділяється на доброчинність. Українська податкова звітність, на відміну від такої в європейських країнах та США, — закрита інформація, її публічність не є обов'язковою вимогою. Тому в українському суспільстві нині все більше усвідомлюють потребу глибокого й усебічного вивчення фінансового забезпечення благодійних організацій як джерела залучення ресурсів для підтримки та захисту людей з особливими потребами.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Алексенко І.В. студ. 5 курсу,ФЕіМ, спец. «Фінанси та кредит»
Науковий керівник к.е.н., доц. Шалигіна І.В

В процесі формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми планування та оптимізації можливостей підприємств поточного та довгострокового характеру.

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення. Економічний потенціал виступає узагальнюючим показником фінансово-економічної діяльності підприємства та характеризує розвиток його продуктивних сил. В ньому поєднані природні, виробничі, науково-технічні, соціально-політичні і культурні можливості суспільства основним питанням є фінансовий потенціал.

Фінансовий потенціал – це потенціал, який визначається обсягом, складом і структурою джерел фінансування ресурсів підприємства, тобто частина його економічного потенціалу. При його формуванні вважають основним важливим моментом формування фінансового потенціалу є сукупність факторів внутрішнього та зовнішнього середовища організації, що постійно впливають як на неї загалом, так і на фінансовий потенціал.

Фінансовий потенціал слід розглядати не як ізольований елемент підприємства, а як елемент, що впливає на розвиток підприємства і на нього впливають усі фактори як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Важливою характеристикою фінансового потенціалу є розгляд його у динаміці, оскільки основним чинником його дестабілізації є саме зовнішнє середовище функціонування підприємства. До зовнішніх факторів відносяться економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається обмежувальними або стимулюючими заходами з боку різних державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп, політичних сил тощо Такими заходами, як правило, виступають податкові, процентні ставки, законодавчі, етичні, суспільні норми, тиск політичних сил. До внутрішніх факторів відноситься, насамперед, стратегія підприємства, для реалізації якої формується потенціал, досвід і навички менеджерів, необхідні для реалізації намічених планів, принципи організації та ведення бізнесу, якими керуються на підприємстві, моральні цінності й амбіції керівників, а також загальноприйняті в рамках підприємства цінності та культура. Рішення щодо формування потенціалу орієнтовані на майбутнє і тому базуються на попередніх умовах розвитку релевантних факторів, тобто певних передумовах.

Саме тому слід брати на озброєння те, що рівень фінансового потенціалу -залежить від наявності власних фінансових ресурсів та умов доступу до фінансових ресурсів, що можуть бути залучені підприємством із зовнішнього середовища. Варто сказати, що фінансовий потенціал необхідно поділяти на короткостроковий фінансовий потенціал та довгостроковий фінансовий потенціал, оскільки періоди його існування відрізняються, що пояснюється виникненням у довгостроковому періоді більшої кількості факторів впливу та факторів ризику, що мають тенденцію до негативних впливів на рівень фінансового потенціалу у довгостроковому періоді.

Слід зазначити, що для ефективного формування та використання фінансового потенціалу необхідно брати до уваги також і людський фактор, а саме підприємницькі здібності. Оскільки на будь-якому підприємстві необхідно адекватно оцінювати поточні і перспективні фінансові можливості та перетворювати вхідні ресурси в економічні та фінансові блага. Все це -завдання керівника підприємства, який за умови високого рівня підприємницьких здібностей зможе максимально задовольняти потреби організації в умовах постійного динамізму зовнішнього середовища господарювання.

На формування фінансового потенціалу також впливає і система управління підприємством. Якщо підходити до даного аспекту з точки зору ефективності, то при неефективному, несистемному управлінні підприємством втрачаються також і елементи фінансового потенціалу, які у недалекому майбутньому могли б бути визначальними для розвитку організації.

Вплив діяльності організації на формування фінансового потенціалу є беззаперечним. За умови здійснення прибуткових виробничих процесів на підприємстві рівень фінансового потенціалу зростає, якщо ж дані процеси відсутні - рівень фінансового потенціалу залишається незмінним, а за умови збиткової діяльності рівень фінансового потенціалу зменшується.

Отже можна зробити висновок, про те, що існування у підприємства різних видів потенціалу і фінансового потенціалу зокрема є важливим елементом забезпечення розвитку підприємства. Фінансовий потенціал відіграє важливу роль в ефективному функціонуванні підприємства в умовах перехідного періоду. Саме наявність фінансового потенціалу у підприємства свідчить про ефективність його діяльності та доцільність існування, на нього впливають різні фактори зокрема це внутрішнє і зовнішнє середовище.

ЗНАЧЕННЯ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Федина І. В., студ. 4 курсу, ЕІМ, спец. “Фінанси і кредит”
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шалигіна І.В.

Питання формування ефективної фінансової стратегії стає особливо актуальним в умовах поглиблення ринкових перетворень, розвитку інтеграційних процесів і зростання мінливості чинників зовнішнього фінансового середовища.

Фінансова стратегія вирішує завдання, які дають змогу визначити фінансову стійкість сільськогосподарських підприємств в умовах ринкового господарювання. Вона є основою для вибору альтернативи, яка зумовлює напрямки організації фінансових відносин як поза межами господарства, так і внутрішні відносини підприємства.

Метою фінансової стратегії є: забезпечення підвищення вартості підприємства як цілісного майнового комплексу, визначення прибутковості виробничої діяльності, економічного зростання сільськогосподарського підприємства і формування високої позиції конкурентоспроможності.

Фінансовастратегіяпідприємствазгіднозістратегічноюціллюзабезпечує:

- формування та ефективне використання фінансових ресурсів;
- виявлення найефективніших напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- відповідність фінансових дій економічного стану та матеріальним можливостям підприємства;
- визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

У процесі розробки фінансової стратегії особлива увага приділяється виробництву конкурентоспроможної продукції, повноті виявлення грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню та розподілу прибутку, визначенню оптимальної потреби в оборотних коштах, раціональному використанню залучених коштів, ефективному використанню капіталу підприємства.

Фінансова стратегія охоплює:

- визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;
- пошук перспективних фінансових взаємовідносин із іншими суб’єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими установами.
- розробка способів виходу із кризового стану та методів управління за умов банкрутства підприємства.

Важливим моментом при розроблені фінансової стратегії підприємства є визначення періоду її реалізації. Тривалість цього періоду залежить в першу чергу від тривалості періоду формування загальної стратегії розвитку підприємства. Крім того, на нього діють такі фактори: динаміка макроекономічних процесів, зміни, що відбуваються на фінансовому ринку, галузева приналежність і специфіка виробничої діяльності підприємства.

В процесі формування фінансової стратегії велика увага приділяється аналізу факторів зовнішнього середовища, вивченню економіко-правових умов фінансової діяльності підприємства та врахуванню факторів ризику.

Успіх фінансової стратегії сільськогосподарського підприємства гарантується при взаєморівновазі теорії і практики фінансової стратегії, при спів паданні стратегічних цілей з реальними та фінансовими можливостями господарства.

Фінансове планування дає змогу розв 'язати такі конкретні питання:

- які грошові кошти може мати підприємство в своєму розпорядженні, які джерела їх надходження, чи достатньо засобів для виконання накреслених завдань,яка частина коштів має бути перерахована в бюджет, позабюджетні фонди, банкам та іншим кредиторам,як повинен здійснюватися розподіл прибутку на підприємстві,як забезпечується реальна збалансованість планових витрат і доходів підприємства на принципах самоокупності та самофінансування.

Отже, основнимизавданнямифінансовогопланування на підприємстві є:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- установлення раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями тощо;
- визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка раціональності його використання;
- виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів;
- здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Цимбал О.І., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н, доцент Шалигіна І.В.

Діяльність сільськогосподарських виробників є більш ризиковою ніж підприємницька діяльність в інших галузях економіки. Найбільш суттєвими зазвичай вважаються виробничі ризики, однак нині спостерігається тенденція до підвищення значення фінансових ризиків. Ще не так давно всі ці ризики визначались керівниками підприємств інтуїтивно, проте з розвитком комп'ютерних технологій і необхідного програмного забезпечення з'явилась можливість ідентифікувати фінансові ризики і визначити їх вплив на господарську діяльність.

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 ризиків 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 контракті 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 ризики 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.

КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ

Скрипник Ю.В., к.е.н., доцент

Сучасна система кредитування агропромислового комплексу повинна будуватися з урахуванням специфіки сільського господарства і вимог ринкових умов. У силу яскраво вираженої сезонності, тривалості виробничого циклу, великої залежності результатів від природних факторів воно не може обійтися без значного залучення позикових коштів на термін не менше 6-9 місяців. У той же час ці кошти повинні надаватися в грошовій формі, що дозволить сільським товаровиробникам бути повноцінними суб'єктами ринку, хазяїнами своєї продукції, вибирати на основі конкуренції постачальників і споживачів, відповідати за своєчасне повернення кредитів. Система повинна сполучити в собі ринкові принципи прямого банківського кредитування з пільговою процентною політикою держави і контролем за цільовим використанням коштів на основі ефективної заставної системи, забезпечувати їх ефективність і гарантоване повернення у встановлений термін.

Поряд з суб'єктами банківського сектору економіки сільськогосподарські кредитні кооперативи можуть стати повноцінними учасниками фінансового забезпечення аграрних формувань. При цьому вони будуть мати ряд таких переваг, як надійність, що засновується на взаємній довірі членів один до одного; неформальний і швидкий розгляд заявок; розміщення коштів кооперативу в низько ризикованих фінансових інститутах; прозорість роботи кооперативу та особиста участь членів в управлінні ним; незалежність від Національного банку; акумульовані кошти залишаються в районі і працюють на місцеву економіку; більша доступність для сільськогосподарських виробників.

Важлива роль державної підтримки аграрного сектору може реалізуватися через удосконалення системи обов'язкового резервування коштів банками шляхом диференціації розміру відсотків залежно від частки кредитних операцій для аграрного сектору економіки. В результаті банки, які знижуватимуть процентні ставки для сільськогосподарських підприємств, зможуть розширяти свої активні операції за рахунок зменшення обсягів обов'язкового резервування.

Ще однією з форм фінансування аграрного сектору є так званий пільговий кредит. Мова в даному випадку може йти про кредити, вартість котрих нижче ринкової вартості кредитів для сільськогосподарського сектора. В умовах нестабільної економіки перехідного періоду застосування такого інструмента, як пільговий кредит пов'язане з рядом проблем - від визначення механізму і умов надання таких позик до окреслення кола господарських суб'єктів, що мають фінансуватися в такий спосіб.

У ряді розвинених країн пільгові кредити застосовувалися і продовжують застосовуватися у фінансуванні сільськогосподарського сектора. У цих випадках держава не є постачальником кредиту, вона лише субсидує процентну ставку, яку фінансові посередники стягують з фермерів, надаючи їм кредит. У цих випадках держава не бере на себе кредитний ризик, забезпечуючи фермерам через фінансового посередника лише пільги по процентній ставці. У більшості розвинених країн пільгові кредити даються лише окремим цільовим групам позичальників, наприклад молодим фермерам, що тільки розпочали свою справу; даються інвестиції для придбання нової техніки і т.п. У більшості випадків, процентна ставка в порівнянні з ринковою знижується на 1-4 відсотки. Відповідальність за погашення кредиту і ризик непогашення беруть на себе фінансові посередники. Таким чином, фінансування дається лише в тому випадку, якщо позичальник має достатню прогнозну платоспроможність і здатний виплатити і відсотки, і основну суму кредиту. Іншими словами, фінансові посередники будуть зацікавлені у фінансуванні цільової групи, що має право на одержання пільгових кредитів.

Одним з ключових напрямків вирішення проблеми фінансового забезпечення аграрних формувань має стати створення системи кредитної кооперації за рахунок власних заощаджень, нагромаджень і позикових коштів, включаючи кооперативні банки. На фоні цього виникає можливість створення широкої мережі кредитних кооперативів, яка б охоплювала в тому числі і самі бідні шари фермерів, з тим щоб такі кооперативи склали основу фінансування аграрного товаровиробництва.

Поряд з цим створення Фонду кредитних гарантій сільськогосподарських товаровиробників має вирішити проблему надання часткових гарантій для кредитування пріоритетних напрямків розвитку аграрного сектору та підтримки мікрокредитування фермерських і особистих селянських господарств. Це дасть можливість доповнити існуючий механізм субсидування процентної ставки по кредиту і частини самого кредиту механізмом часткового або повного державного гарантування повернення позики. Одночасно було б доцільно впровадити такий механізм компенсування кредиту, при якому держава виплачує кошти не банкові, а безпосередньо сільськогосподарському підприємству, яке взяло кредит у банку по ринковій ставці. Компенсація кредиту здійснюється наприкінці терміну, що полегшує контроль за цільовим використанням коштів. При цьому інструменти державної фінансової політики варто використовувати тільки для того, щоб забезпечити або підвищити доступність фінансових послуг і, зокрема, кредиту для аграрних товаровиробників.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Михайлов А.Ю., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Шалигіна І.В.

Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств потребує формування нової системи фінансових індикаторів. Це зумовлено якісними змінами трансформаційних процесів у суспільстві, появою ринкових інституцій, формуванням і розвитком нових економічних відносин в аграрному секторі економіки, що уособлюють природну єдність системи політичних, правових, економічних, соціальних чинників.

Ефективність – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами … чи … співвідношення показників результату (ефекту) і витрат (або суми ресурсів), використаних для його досягнення. Таким чином, на думку більшості вчених ефективність потрібно розглядати як порівняння одержано результату від будь-якої діяльності з понесеними витратами. Натомість ефект є загальним результатом діяльності. Тобто, загально методичним підходом щодо оцінки ефективності є співставлення ефекту й витрат. І, головне, слід чітко розуміти: ефективність у виробництві – це завжди відношення.

Ефективність використання фінансових ресурсів сільськогосподарського підприємства можна оцінити співставленням одержаних результатів його діяльності з наявними обсягами фінансових ресурсів за відповідний період.

У сільськогосподарському виробництві зв'язок між обсягами витрат та виходом виробленої продукції не прямий і не чітко визначений. Необхідний такий показник чи система показників, які б характеризували ефективність використання фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами, були б нескладні у розрахунках, прийнятні для практичного застосування й адаптовані до сучасних ринкових реалій.

Нині хоча й існують вагомі наукові розробки, питанням оцінки ефективності використання фінансових ресурсів приділяється недостатньо уваги. Це зумовлено тим, що в наукових колах домінує помилкове переконання щодо універсальності і досконалості таких методик, розроблених в економічно розвинутих країнах, та можливості їх безпроблемного застосування на теренах України.

Важливе значення з питань оцінки ефективності як поточної діяльності, так і інвестицій в умовах ринкових відносин мають дослідження таких зарубіжних вчених як І. Ансофа С. Біра, П. Самуельсона та інших. Методологічні підходи до визначення ефективності економічної системи базуються на концепції економіки добробуту, відповідно до якої здійснюється порівняльний аналіз реальних економічних результатів з ідеальними, котрі розраховуються на моделях, де умовно вважається, що трансакційні витрати дорівнюють нулю.

З цього можна зробити висновок, що неефективними вважаються всі економічні результати, які не співпадають з ідеальними. Такий підхід викликає сумніви щодо його застосування на практиці. Але орієнтація на максимальну норму прибутку в короткостроковій перспективі може завадити стратегічному сталому розвитку підприємства. Тому виникає необхідність врахування додаткових параметрів. Д. Стейнер наводить вісімнадцять додаткових фінансових коефіцієнтів, зокрема співвідношення джерел формування коштів, платоспроможності, використання ресурсів, ліквідності.

Практика японських фірм підтверджує доцільність такого підходу. Колектив японських авторів у своєму дослідженні визначили головні цілі, якими керуються японські фірми у своїй стратегічній діяльності. Це насамперед забезпечення оптимальних темпів росту протягом тривалого періоду часу – 40,4 % загальної кількості компаній; забезпечення оптимальної норми прибутку впродовж тривалого періоду часу – 18,7 % загальної кількості компаній. При цьому в якості орієнтирів щодо кількісних показників виділено норму прибутку, забезпечення оптимальних темпів росту, зниження витрат виробництва.

Отже, дослідивши теоретичні розробки та надбання практичного досвіду у економічно розвинутих країнах щодо оцінки ефективності фінансових вкладень та їх використання, можна зробити висновок, що багатоаспектність та багатогранність самого показника та висока ризиковість і невизначеність ринкової ситуації породжують існування великої кількості пропозицій щодо методів її оцінки.Це зумовлює необхідність врахування додаткових якісних та кількісних параметрів.

В ринкових умовах необхідний принципово новий підхід до оцінки ефективності використання фінансових ресурсів, що зумовлено появою приватних власників підприємств та інвесторів, які очікують відповідної віддачі на свої вкладення фінансових ресурсів, і їхні інтереси, цілі та завдання не залежать від адміністративного чи державного тиску.

Підсумовуючи, можна відзначити, що багатоаспектність і специфіка функціонування сільськогосподарських підприємств зумовлюють необхідність розробки системи оцінки використання фінансових ресурсів. Таким чином, до системи оціночних показників використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств доцільно віднести такі показники: прибутковості та рентабельності виробництва; оцінки результативності використання фінансових ресурсів; оберненості фінансових ресурсів та ін.

РОЗВИТОК АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Ткачова Я. І. студ. 3 курсу ЕІМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доцент Шалигіна І.В.

На сучасному етапі українські комерційні банки стали основним інститутом, що здійснює перерозподіл фінансових ресурсів у ті сфери народного господарства, які їх потребують. Роль активних операцій в цьому процесі висока, оскільки через їх здійснення відбувається реалізація функції комерційних банків як фінансових посередників на фінансовому ринку. Також активні операції комерційних банків займають важливе місце у банківській діяльності, адже вони спрямовані на розміщення та використання наявних у банку власних та залучених ресурсів з метою одержання прибутку при раціональному розподілі ризиків за окремими видами операцій та підтриманні необхідного рівня ліквідності.

Очевидно, що чим вище ефективність активних операцій, що проводяться комерційним банком, тим більше він отримує доходів, і, як наслідок, є більш стійким фінансовим інститутом. Тому підвищення ефективності активних операцій, що проводяться банками, є однією з головних завдань їх діяльності в будь-яких економічних умовах. Також, слід зазначити, що важливу роль у підвищенні ефективності активних операцій відводять управлінню активами комерційних банків. У цьому зв'язку актуальним є питання вдосконалення менеджменту активних операцій, оскільки він включає в себе комплекс напрямків, які потребують постійній увазі, а саме:

а) структура активів і взаємозв'язок окремих елементів активів і показників прибутковості,ліквідності та ризику;

б) якість активів банку з метою виявлення резервів підвищення ефективності діяльності банків;

в) ризики по активних операціях і методи їх мінімізації.

Численним дослідженням в галузі управління активними операціями комерційних банків присвячені праці таких українських та російських вчених, як Лаврушина О., Мороза А., Парасія-Вергуненко І., Герасимовича А., Примостка Л., Абламонова С., Маслак Н.Г., Климової Н., Притули Н. іін. Взагалі, в економічній літературі існує безліч тлумачень поняття «активні операції» як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Розглянемо детальнішу класифікацію цього поняття в таблиці 1.

Таблиця 1

«Поняття “ активні операції ” вітчизняних і зарубіжних авторів»

Автор	Активні операції - це
Вітчизняна практика	
Бутук О.І.	«Операції, за допомогою яких банки пускають в обіг свої ресурси з метою отримання прибутку»
Герасимович А.М.	«Розміщення банками власного капіталу та залучених коштів з метою отримання прибутку,забезпечення діяльності та підтримання необхідного рівня ліквідності »
Мороз А.М.	«Дії банку з розміщення мобілізованих ресурсів у депозити, кредити, цінні папери,інвестиції, основні засоби та товарно-матеріальні цінності з метою отримання доходу »
Міжнародна практика	
Батракова Л.Г.	«Операції з розміщення банківських ресурсів»
Климова М.М., Трофимова Ю.В.	«Операції з розміщення наявних у розпорядженні банку ресурсів (власного і залученого капіталів) з метою отримання доходу і підтримки ліквідності »
Лаврушин О.І.	«Розміщення власних і залучених коштів банку з метою отримання доходу»

Треба зазначити, що основну частку в активних операціях комерційних банків займають кредитні операції, які приносять найбільшу суму прибутку банківським установам. Тому неповернення кредитних коштів послаблює ліквідність банку, а в окремих випадках може призвести до банкрутства.

Отже,особливу увагу в зв'язку з цим слід приділити проблемним кредитам, тобто тим активам, які банком не отримані по закінчення терміну кредитного договору. На сьогоднішній день дана проблема стоїть особливо гостро, оскільки в Україні присутня криза неплатежів у зв'язку зі світовою фінансовою кризою і незадовільною макроекономічною ситуацією в країні.У зв'язку з даною ситуацією потрібно проводити аналіз активних операцій банку в сучасних економічних і політичних умовах, виділення в кредитному портфелі проблемних кредитів і зниження ймовірності банкрутства комерційних банків у результаті наявності заборгованостей за кредитами.

ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Маковецька Ю.Р., студ. 3 курсу ЕІМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Скрипник Ю.В.

Одним з етапів кредитного процесу та визначальною умовою кредитних відносин, без сумніву, є визначення кредитоспроможності клієнтів, її достовірність істотно впливає як на результати конкретних кредитних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку загалом. Точність оцінки важлива й для позичальника, адже від неї залежить рішення про надання кредиту та про можливий його обсяг.

Результати кредитної діяльності комерційного банку безпосередньо залежать від того, наскільки якісно здійснена структуризація процесу банківського кредитування, наскільки чітко визначені завдання основних етапів цього процесу та функції працівників, що відповідають за проведення кредитних операцій.

Одним з етапів кредитного процесу та визначальною умовою кредитних відносин, без сумніву, є визначення кредитоспроможності клієнтів, її достовірність істотно впливає як на результати конкретних кредитних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку загалом. Точність оцінки важлива й для позичальника, адже від неї залежить рішення про надання кредиту та про можливий його обсяг.

Помилки комерційного банку в оцінці кредитоспроможності позичальників можуть привести до погіршення якості кредитного портфеля, через що банк змушений збільшувати витрати на додаткове резервування. У кращому випадку це призводить до погіршення фінансового стану банку, у гіршому — до його банкрутства. Щоб уникнути такої невтішної перспективи, слід розробити і застосовувати єдину науково обґрунтовану методику оцінки кредитоспроможності позичальників

Беззаперечною умовою успішного господарювання є якісна та своєчасна оцінка фінансового стану підприємства, результати якої є передумовою прийняття управлінських рішень як щодо розвитку окремих напрямів господарювання, так і функціонування підприємства в цілому. Адекватність цих рішень залежатиме від обраної методики оцінки фінансового стану та інтерпретації отриманих результатів. Вибір такої методики обумовлюється багатьма факторами, серед яких першочергове значення має галузева приналежність підприємства, пріоритети його розвитку, закріплені у фінансовій стратегії, цілі і завдання, які у певний період часу вимагають здійснення об’єктивної оцінки фінансового стану.

Оцінювання кредитоспроможності клієнтів банку є найважливішою складовою оцінки банківського (насамперед кредитного) ризику. Ефективне управління кредитним ризиком є основою створення міцного банку. Ключовими елементами ефективного управління служать добре розвинені кредитна політика та процедури, обґрунтоване управління кредитним портфелем, ефективний контроль за кредитами. Банки мають успіх тоді, коли ризики, які вони беруть на себе, обґрунтовані, контрольовані та перебувають у межах їх фінансових можливостей і компетенції, а активи (в основному кредити) достатньою мірою ліквідні, щоб покрити відплив коштів, витрати .Отже, банк до укладання кредитного договору здійснює попередній аналіз фінансового стану позичальника і вивчає його кредитоспроможність. Кредитоспроможність можна виділити як основний критерій, який забезпечує ефективність кредитної діяльності. При цьому слід розрізняти поняття "платоспроможність" і "кредитоспроможність" позичальника.

Платоспроможність характеризує здатність підприємства своєчасно і повністю погасити всі види зобов'язань за платежами та заборгованостями.

Кредитоспроможність - це можливість позичальника за конкретних умов одержати кредит у повному обсязі й у визначений кредитним договором строк розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями перед банком або іншим кредитором.

Комерційні банки західних країн використовують на практиці складні системи різноманітних фінансових показників для оцінки кредитоспроможності своїх клієнтів Ці системи відрізняються одна від одної кількістю показників, що застосовуються, як складові частини загального рейтингу позичальника, а також різними методиками складання характеристик та визначення їх пріоритетності.

Специфіку того чи іншого аспекту кредитоспроможності позичальників необхідно враховувати при прийнятті конкретного управлінського рішення. Таким чином, методичні рекомендації, які розробляються банківськими установами для оцінювання кредитоспроможності позичальників, мають враховувати різні аспекти діяльності позичальника. При оцінюванні кредитоспроможності банк повинен дати відповідь на такі загальні питання: чи здатен позичальник виконати свої зобов'язань.

Отже, оцінка фінансового стану є необхідною умовою кредитних відносин між клієнтом і банком важливе місце посідає сама методика оцінки кредитоспроможності. Критерії оцінки фінансового стану позичальника, як показало дослідження, встановлюються вітчизняними комерційними банками самостійно на підставі ґрунтовної і виваженої оцінки фінансової діяльності клієнта, проведеної за підсумками порівняльного аналізу балансів, звітів про фінансові результати та їх використання.

МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бабак В. В., студ. 4 курсу, ФЕІМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Скрипник Ю. В.

Ефективне функціонування сільськогосподарських підприємств і стабільність їх виробничо-економічної діяльності неможливі без існування спеціалізованої системи фінансово-кредитних інститутів, що забезпечують безперервність їх діяльності.

Дія механізму забезпечення фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств знаходиться в прямій залежності від особливостей сільськогосподарського виробництва, які впливають на організацію цих процесів, структуру джерел, напрями використання, обсяги та стабільність надходження фінансових ресурсів. Найбільш істотними чинниками, які проявляють таку особливість є наявність диференціальної ренти, породженої різною якістю ґрунтів; складність у прогнозуванні фінансових потоків через залежність від природного середовища; висока ризиковість функціонування, що зумовлює необхідність створення значних обсягів резервів та страхування; сезонність, тривалий виробничий цикл, що зумовлює значний термін окупності використаних фінансових ресурсів; наявність земельно-майнових орендних відносин, що впливає на різноманітність джерел формування та зумовлює значні обсяги орендних виплат; застосування різних форм державної підтримки підприємств.

Залежність сільського господарства від природно-кліматичних умов робить дану галузь досить ризикованим видом підприємницької діяльності, яка не завжди є привабливою сферою для інвесторів. Сезонність виробництва, спосіб формування витрат і запасів впливають на характер забезпечення сільського господарства фінансовими коштами. Тривалість виробничого циклу в сільському господарстві є стримуючим чинником для залучення фінансових коштів, необхідних для безперервного фінансування аграрного виробництва.

Наявність у регіоні розвиненого фінансово-кредитного механізму сприяє вдосконалюванню відтворювального процесу в економіці шляхом оптимального формування грошових фондів на різних стадіях і етапах виробництва, обміну, розподілу й споживання сільськогосподарської продукції.

Одним з головних інструментів регулювання економіки сільського господарства є фінансова політика, що передбачає формування певної структури регіонального бюджету. Регіон, з одного боку, акумулює в бюджеті певну частину фінансових ресурсів, а з іншого - розподіляє їх, виходячи з вимог загальноекономічного характеру.

У механізмі фінансового забезпечення агропромислового комплексу особливе місце належить системі кредитування. Кредит є найважливішим економічним важелем, джерелом формування обігових коштів.

Під системою сільськогосподарського кредитування розуміється чітка взаємодія банківського сектору і агропромислового комплексу з використанням фінансово-економічних важелів, інструментів і методів формування кредитних відносин з урахуванням умов, що базуються на законодавстві, з метою задоволення об'єктивних потреб суб'єктів агропромислового виробництва в позикових коштах.

Сільськогосподарське кредитування в регіоні повинне визначатися характером виробничих відносин. Виходячи зі специфіки сільськогосподарського виробництва, форми й методи кредитування повинні в максимальній мірі враховувати наступні особливості кругообігу коштів галузі:

- низька оборотність коштів на виробничій стадії у зв'язку із тривалим технологічним процесом у землеробстві і тваринництві;
- необхідність створення у великих розмірах виробничих запасів, що приводить до витрат значної суми коштів;
- нерівномірне наростання витрат, яке наприкінці виробничого циклу завершується поверненням коштів у формі одноразової реалізації продукції;
- вплив несприятливих погодних умов і стихійних лих, що приводять до зниження кількісних і якісних показників сільгосппродукції, а то й прямих збитків, у результаті чого необхідне створення страхових запасів;
- велика питома вага внутрішнього обороту – значна частина коштів відтворюється в самому сільському господарстві і не проходить товарної й грошової стадії кругообігу.

Ефективне управління механізмом формування і використання фінансових ресурсів потребує постійного моніторингу й контролю цих процесів. Система постійного моніторингу забезпечує порівняння фактичних об'ємних, просторових і часових параметрів фінансових ресурсів із установленими нормативами та прийнятими обмеженнями. Це дає можливість, по-перше, виявляти ы коректувати виникаючі відхилення ы, по-друге, оптимізувати витрати по залученню та використанню.

Таким чином, формування і використання фінансових ресурсів в сільському господарстві має важливе значення для функціонування й розвитку підприємства, а тому потребує постійної оцінки і контрою даних процесів. Важливе значення в цьому контексті має аналіз доцільності та ефективності використання фінансових ресурсів. Обґрунтовані підходи дозволяють реалізувати його на практиці й уникнути можливих прорахунків при прийнятті управлінських фінансових рішень.

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Кулик А.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Скрипник Ю.В.

На сьогоднішній час основною умовою відродження й розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва є технічне й технологічне переозброєння галузі. Однак це вимагає серйозних фінансових витрат. Залучення інвестицій є однієї з найважливіших проблем, без вирішення якої неможливе оздоровлення підприємств аграрного сектору.

Інвестиційна діяльність є найбільш вагомим чинником економічного зростання, поліпшення економічної ситуації в країні та покращення добробуту населення. В аграрній сфері інвестиційна діяльність виступає засобом забезпечення продовольчої безпеки держави, гарантом розвитку її сфер та екологічного захисту довкілля.

Покращення економічної ситуації в нашій державі можливе за умови не лише відновлення повноцінного аграрного інвестиційного процесу, а й забезпечення рівня інвестиційної активності, яка б дозволила компенсувати нестачу інвестування минулого десятиліття та покрити сучасні обсяги потреб в інвестиційних ресурсах.

Необхідність активізації інвестиційної діяльності полягає в тому, що аграрний сектор економіки України не в змозі розвиватися без залучення й ефективного використання інвестицій. Акумулюючи підприємницький, державний та змішаний капітал, забезпечуючи доступ до сучасних технологій та менеджменту, інвестиції не тільки сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, але й пожвавлюють ринки товарів та послуг.

Успішна інвестиційна діяльність можлива за умови створення сприятливого інвестиційного клімату - середовища, в якому проходять інвестиційні процеси, тобто сукупність всіх факторів макро- та мікросередовища, які впливають на рішення інвесторів, щодо вкладання коштів. Інвестиційний клімат формується під впливом політичних, економічних, соціальних та інших факторів, що визначають умови інвестиційної діяльності в регіоні і ступінь ризику інвестування. В умовах реформування відносин власності і форм господарювання виникає гостра необхідність дослідження інвестиційного клімату функціонування сільськогосподарських підприємств з урахуванням регіональних особливостей.

Формування стратегії сприятливого інвестиційного клімату аграрного сектора економіки можна подати у вигляді певної послідовності етапів:

- перший етап є початком формування стратегії та передбачає визначення основних складових інвестиційного середовища та напрямки його удосконалення. Він полягає у визначенні основних напрямків покращення інвестиційного клімату для залучення інвестицій за основними складовими інвестиційного середовища.

- другий етап - необхідно сформувати стратегічні напрями розвитку аграрних підприємств для поліпшення їх інвестиційного потенціалу.

- третій етап передбачає визначення основних регіональних особливостей, які сприяють залученню іноземних інвестицій, ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки області та створення координаційної системи, яка сприяє розвитку інвестиційного процесу.

Для стимулювання залучення інвестицій в агарний сектор економіки необхідно розробити стратегію розвитку інвестиційної діяльності з врахуванням факторів інвестиційного середовища. Однією з складових такої стратегії має стати програма залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор. Головною метою такої програми буде створення ефективної системи залучення інвестиційних ресурсів та спрямування їх на реалізацію пріоритетних напрямків розвитку аграрної сфери.

Реалізація такої програми дозволить:

- по-перше, поліпшити інвестиційний клімат;

- по-друге забезпечити збільшення інвестицій в аграрному секторі, як однієї з пріоритетних галузей економіки, що дасть можливість йому розвиватися належним чином і приносити високі прибутки.

Для залучення інвестицій в економіку аграрних підприємств необхідно також удосконалити інвестиційну політику держави. Вона повинна бути направлена створення дієвого механізму залучення іноземних інвестицій шляхом врахування інтересів як іноземних так і вітчизняних інвесторів.

Отже, в умовах ринкової економіки залучення інвестицій є найвагомішим чинником економічного зростання аграрного сектору держави а також гарантом розвитку всіх його сфер. Для успішного залучення іноземних інвесторів в економіку аграрних підприємств необхідно створити необхідні умови для їх діяльності, тобто сформувати сприятливий інвестиційний клімат. При цьому необхідно вирішити ряд проблем, а саме: забезпечити стабільність законодавчої бази; прогнозованість інвестиційної діяльності; підвищити рівень правового та судового захисту прав інвесторів; поліпшити негативний інвестиційний імідж; забезпечити наявність підготовленого висококваліфікованого менеджменту для роботи у сфері інвестиційної діяльності.

РОЗВИТОК АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ АТ «ОЩАДБАНК»

Цупко Н.М., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Хромушина Л.А.

Насьогодні АТ «Ощадбанк» - один із найбільших фінансових інститутів України, що має найрозгалуженішу мережу установ - близько 6000. За прогнозами 2015 року Ощадбанк - найбільш стійкій банк України за версію видання Forbes Україна. За основними показниками своєї діяльності «Ощадбанк» входить у трійку лідерів вітчизняного банківського ринку. Це єдиний в Україні банк, що має закріплену Законом України „Про банки і банківську діяльність" державну гарантію повного збереження грошових коштів громадян, довірених банку. Банк спрямовує значні зусилля на підвищення ефективності роботи, створення системи чіткої та адекватної регламентації діяльності, забезпечення доступу всіх громадян у всіх регіонах до належних банківських послуг, надання кредитів для корпоративних клієнтів, інших банківських продуктів кредитного характеру та послуг з обслуговування платежів корпоративних клієнтів.

Під активними операції банку традиційно розуміють операції з розміщення вільних коштів з метою отримання прибутку. До активних операцій банку належать: надання кредитів та позичок, придбання цінних паперів, вкладення коштів у комерційні проекти, факторингові операції, операції з векселями, надання банківської гарантії та інші банківські операції, операції банку з обслуговування платіжного обороту, операції банку з готівкою, кредитні операції банку,операції банку з векселями, операції банку з цінними паперами, інвестиційні операції банку, торговельні та неторговельні операції банку в іноземній валюті, операції банку із забезпечення фінансової стійкості. Серед кредитних послуг приватним особам пропонуються такі, як державна програма "Доступне житло", кредити на купівлю транспортних засобів, кредити на придбання майна, що знаходиться в заставі або іпотеці банку, кредити під заставу грошей на депозиті, кредитування на придбання нерухомого майна на первинному ринку нерухомості, кредити фізичних осіб на придбання нерухомого майна на вторинному ринку нерухомості, кредити фізичних осіб на купівлю земельної ділянки, кредити фізичних осіб на придбання промислових товарів через торговельну мережу, кредити фізичних осіб під поруку, пропонує програму перекредитування фізичних осіб та інші. Також для корпоративних клієнтів є ряд послу: такі, як поповнення обігових коштів, погашення заборгованості за кредитами. Отриманими в інших банках (рефінансування), кредит під заставу депозиту, овердрафт, придбання нових механічних транспортних засобів та сільгосптехніки, які підлягають реєстрації та обліку, виконання капітальних витрат, реалізація інвестиційних проектів.

АТ “Ощадбанк” не тільки надає своїм клієнтам широкий спектр банківських послуг та продуктів, а й постійно його розширює. Активи банку за останні три роки збільшились на 1,5 %, що свідчить про зростання наданих кредитів юридичним особам. Банк здійснив успішний вихід на ринок єврооблігацій, розмістивши 5-річні облігації участі в кредиті на суму 700 млн. дол. США. Також банк підключив 4 нові системи грошових переказів, почав емісію платіжних карт MasterCard Gold і MasterCard Platinum за програмою MasterCard Selective з ексклюзивною програмою, що включає послуги консьєрж-сервісу. Також банк активно розвиває напрям торгового еквайрінгу.

Стратегічна мета розвитку АТ “Ощадбанк” – це впровадження сучасних банківських технологій та продуктів як основи підвищення операційної ефективності та забезпечення зваженого і стійкого зростання у довгостроковій перспективі. На період до 2015 року стратегічними напрямами розвитку та ключовими завданнями банку є:

- впровадження обслуговування клієнтів малого та середнього бізнесу;
- збереження акценту на масовому сегменті, розвиток взаємовідносин із середнім класом, молодими верствами населення та VIP-сегментом;
- оптимізація кредитного портфеля корпоративних клієнтів – структура та якість портфеля;
- зростання частки непроцентних доходів корпоративного бізнесу в загальній сумі доходів від обслуговування корпоративних клієнтів;
- збільшення обсягу активних операцій Банку з одночасним збереженням якості портфеля: проблемний портфель не більше 7%

Отже, можна зробити висновок, що АТ «Ощадбанк» продовжує розвиток, стрімко нарощуючи обсяги діяльності, підвищуючи ефективність операцій та власний конкурентний статус. АТ «Ощадбанк» - одна з найбільших фінансово-банківських установ в Україні, яка стабільно працює в умовах постійної конкуренції на ринку банківських послуг та прагне бути сучасним конкурентоспроможним банком. Для покращення діяльності банку необхідно збільшити процентні ставки за депозитами порівняно з іншими банками на фінансовому ринку. Також банку необхідно зменшити відсотки за кредити хоча б на 1%, тоді він отримає кращі доходи адже збільшиться кількість клієнтів, що сприятиме збільшенню масштабів діяльності та розвитку в цілому. Кредитно-інвестиційний портфель має бути спрямований на зростання його розмірів та зниження його концентрації.

ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ ЯК ДЖЕРЕЛО ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Ляшенко О.П., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Хромушина Л.А.

Останній часом для вітчизняних підприємств дуже гостро постоїть проблема оновлення основних засобів. Зважаючи на політичну та економічну ситуацію в Україні ринок лізингових послуг нашої держави перебуває на стадії становлення. Рівень розвиненості лізингових відносин, як правило, є своєрідним показником розвиненості всієї економіки країни в цілому. В Україні питома вага лізингу в загальному обсязі інвестицій у виробництво складає менше 1,5%, у той час як у країнах, що успішно розвиваються, цей показник досягає 25 - 30% і більше. Юридичні особи все частіше проявляють зацікавленість до даного виду фінансування відтворення основних засобів.

Під фінансовим лізингом розуміють договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на термін, не менший того, за який амортизується 60 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної на день укладення договору.

Фінансовий лізинг має всі особливості банківського кредиту. Проте найбільшою відмінною рисою є те, що підприємствам даються не кошти, контроль за обгрунтованою витратою яких не завжди можливий, а безпосередньо засоби виробництва, необхідні для відновлення і розширення основних засобів. Процес становлення лізингового бізнесу в Україні можна умовно поділити на два періоди. Перший припадає на 1989-1995 роки, коли такі операції здійснювали лише комерційні банки. У другому - з 1995 й по сьогодні – у цій сфері працюють також спеціалізовані лізингові компанії, створені як за участі як банківського капіталу, так і без нього.

Сьогодні банки пропонують свої послуги для оформлення лізингу юридичним особам за гнучкими процентними ставками і на вигідних умовах. Будь-яке підприємство має можливість оформити договір лізингу в ПАТ «ОТП Банк» в зручній для нього валюті, строком до 5 років та з мінімальною сумою фінансування 100 000 дол. США під 12% річних. Також договором лізингу передбачений аванс, який сплачується одноразово і складає 30 % від вартості придбаного майна. ПАТ КБ «ПриватБанк» пропонує своїм клієнтам оформити договір лізингу на 12 і 24 місяці під 1% і 12% річних відповідно. Мінімальна сума лізингу – 50000 грн., а максимальна – 2400000 грн. У свою чергу комерційний банк висуває свої умови для отримання лізингу (наприклад компанія повинна мати статус юридичної особи, обов'язково бути прибутковою, існувати не менше 3-х років та працювати в легальній сфері бізнесу). Також деякі банки мають спеціальні лізингові програми для розвитку агропромислового комплексу України. Щодо роботи банку, можна визначити цілком своєрідні, відмінні від традиційних кредитних зв'язків взаємовідносини. Це обумовлено подвійною роллю банку. З одного боку, купуючи машини, обладнання, транспортні засоби, він є покупцем, а з іншого, здаючи все це в оренду за лізинговою угодою - лізингодавцем.

Нині в нашій державі з'являються і успішно функціонують лізингові компанії. В Україні зареєстровано близько 150 лізингових компаній, хоча далеко не всі з них функціонують. Самостійні лізингові компанії міцно пов'язані з надійним джерелом фінансування лізингових угод (банком, страховою або інвестиційною компанією).

За даними Українського об'єднання лізингодавців за 2010-2014 рр.. кількість і вартість укладених лізингових договорів стрімко збільшується, що говорить про зростання інтересу до лізингу серед юридичних осіб, як ще одного джерела фінансування. Проте у 2014 році кількість укладених договорів фінансового лізингу зменшилася на 40,5% (- 1398 договорів) у порівнянні минулим роком і склала 2054 договорів через економічні та політичні причини, що склалися в нашій країні. Серед діючих договорів фінансового лізингу у 2014 році, як і раніше, переважають угоди в галузі транспорту (67,07%) сільського господарства (17,04%), будівництва (3,32 %). Вартісний розподіл діючих договорів фінансового лізингу на кінець періоду за видом обладнання виглядає наступним чином: найбільше в лізингу знаходиться транспорту (71,20%), а також сільськогосподарської техніки (14,32%) та комп'ютерної техніки (1,38%). Основними джерелами фінансування лізингових операцій в поточному періоді були позичкові кошти, в тому числі банківські кредити (71,39%), при цьому їх питома вага власних коштів збільшилася на 11 процентних пункта.

Отже, незважаючи на те, що лізинг є досить новим видом фінансування для нашої країни, його цілком можна розглядати як альтернативне, додаткове джерело фінансування, яке розширює можливості вітчизняних підприємств. Для українських підприємств-виробників машин і устаткування, безумовно, лізинг – це перспектива просування їхньої продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Особливий інтерес до лізингу у виробників транспортних засобів (літаки, автобуси, тролейбуси і морські судна) і сільськогосподарської техніки (трактора, комбайни). На жаль, в нашій країні ще не створені всі сприятливі умови для повноцінного розвитку лізингу та існують певні проблеми, що перешкоджають його повноцінному впровадженню у всі сфери бізнесу (відсутність належної кількості висококваліфікованих спеціалістів, що обслуговували б цей ринок; недосконалість законодавства та ін.).

СУЧАСНИЙ СТАН АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ ДЕРЖАВНОГО БАНКУ

Середа С.М., студ. 1 курсу ІЗО, спец. «Фінанси і кредит», магістр
Науковий керівник: доц. Шалигіна І.В.

Активні банківські операції - це операції, за допомогою яких банки розміщують наявні в їхньому розпорядженні ресурси з метою отримання необхідного прибутку і забезпечення своєї ліквідності.

У відповідності з законом України «Про банки і банківську діяльність» активними операціями називають кредитні та інші вкладення банківських ресурсів з метою їх ефективного використання. При умілому розміщенні ресурсів комерційні банки отримують прибутки (як плату за надані ними кредити), а клієнти отримують у користування необхідні їм кошти.

Активні операції банків, які приносять дохід банку, розподіляються на наступні основні класи:

- кредитування юридичних осіб та інших банків;
- кредитування фізичних осіб;
- кредитування капіталу юридичних осіб через пайові цінні папери (акції);
- кредитування держави та юридичних осіб через боргові цінні папери (облігації та векселі);
- торгівельні операції з готівкою у національній та іноземній валюті, а також торгівля банківськими металами;
- торгівельні операції з цінними паперами всіх класів емітентів.

Кредитування - одна з важливих функцій банків як спеціалізованих кредитних установ банківський кредит сприяє вільному переміщенню капіталу в економіці, забезпечуючи розвиток найефективніших сфер господарювання й економіки в цілому.

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.

Операції з цінними паперами належать до традиційних видів банківської діяльності, а в результаті їх проведення формується портфель цінних паперів комерційного банку. В Україні формується змішана модель організації фондового ринку, на якому комерційним банкам дозволяється займатися як інвестиційною, так і торговельною (професійною) діяльністю.

Банківський портфель цінних паперів – це сукупність усіх придбаних та отриманих банком цінних паперів, право на власність, користування та розпорядження якими належить банку. Портфель цінних паперів банку формується для одержання доходів у вигляді процентів, дивідендів, прибутків від перепродажу та інших прямих і непрямих доходів.

Головна мета управління портфелем цінних паперів може бути по-різному визначена менеджментом банку. Здебільшого банк формує портфель цінних паперів для досягнення однієї із таких цілей: а) максимізація прибутків; б) підтримка ліквідності; в) зниження ризику

Формуванням касових залишків і резервів, як один з видів активних операцій банків, спрямоване на забезпечення їх ліквідності. За рахунок цих коштів банки постійно готові задовольнити раптові спроби клієнтів забрати свої вклади. Якщо банкам це вдається, вони можуть попередити ажіотажний натиск з боку вкладників, запобігти паніці і стабілізувати ситуацію. Тому нагромадження таких резервів кожним банком є обов’язковим і держава навіть встановлює мінімальні норми обов'язкових резервів для комерційних банків.

Сукупні активи державного Ощадбанка в 2014 році збільшилися на 23,7% – до 128,104 млрд грн. Чистий процентний дохід за 2014 рік зріс на 13,8% в порівнянні з попереднім роком – до 6,294 млрд грн. Кредити і заборгованість клієнтів зросли на 34,4% – до 69,272 млрд грн. При цьому резерви під знецінені кредити на початок січня досягли 37,3% сум кредитів і заборгованості клієнтів, тоді як на початок року – 24,7%. Статутний капітал банку збільшився на 15,6% – до 18,302 млрд грн., власний капітал зріс на 11,2% – до 22,749 млрд грн. Згідно з даними Нацбанку України, на 1 жовтня 2014 року за розміром загальних активів Ощадбанк займав третє місце (113,682 млрд грн.) серед 166 банків, що діяли в країні.

Отже, за підсумками аналітиків в 2015 держбанк повернеться до прибуткової діяльності: прибуток Ощадбанку очікується в розмірі не менше 440 млн грн. Банк активно розвивається і залучає нових клієнтів щодо їх кредитування та обслуговування.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО ОЦІНКА НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

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 відтворювання усіх складових потенціалу суб'єктів господарювання. Саме це надасть можливість швидко реагувати та адаптуватися до мінливих тенденцій розвитку зовнішньої та внутрішньої середи. 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.

Для ефективного та успішного функціонування та забезпечення конкурентоспроможності підприємств необхідно якісно розвивати не тільки матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудові, а й фінансові елементи потенціалу. Це обумовлює особливу увагу керівників підприємницьких структур до ефективного та доцільного використання фінансових ресурсів. У зв'язку з цим економічна сутність поняття «фінансовий потенціал», який дозволяє обумовити його відтворення для безперервної роботи виробництва.

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.

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.

Таким чином, вкрай важливим є визначення сутності фінансового потенціалу, його складових, та способів його розширення та примноження, адже його потужність, ефективне та доцільне використання його ресурсів сприятиме подоланню критичних явищ у діяльності підприємств, надаватиме можливості для підвищення їх конкурентоспроможності та нарощування обсягів виробництва.

Вихлдячм з цього, оцінку формування і використання фінансового потенціалу підприємства потрібно здійснювати в наступній послідовності:

1. Оцінка джерел формування і поповнення фінансових ресурсів;
2. Оцінка активів підприємства;
3. Оцінка ліквідності та фінансової стійкості підприємства;
4. Оцінка ефективності використання фінансового потенціалу;
5. Проведення порівняльної оцінки фінансових показників визначеного підприємства з іншими.

Склад і обсяги фінансових ресурсів залежать від виду та розміру підприємства, роду його діяльності, обсягів виробництва. При цьому обсяг фінансових ресурсів тісно пов'язаний з обсягом виробництва, ефективністю діяльності підприємства. Зі збільшенням обсягу виробництва і підвищенням ефективності діяльності підприємства збільшується обсяг власних фінансових ресурсів, і навпаки. Достатній обсяг фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають стійкий фінансовий стан підприємства: платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність. У цьому зв'язку найважливішим завданням підприємств є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і найбільш ефективне їх використання з метою підвищення ефективності роботи підприємства загалом.

Отже, фінансовий потенціал, як головний елемент економічного потенціалу, повинен мати певну послідовність його оцінки, а також науково – обґрунтовані принципи його формування і використання.

НЕОБХІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ВПРОВАДЖЕННІ ЕНЕГРОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Глуходід Н. Ю., студ. 3 курсу, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: канд.екон.наук, доцент Шалигіна І. В.

Проблеми фінансування енергоощадних технологій в Україні набуває все більшої актуальності в останні роки у зв'язку із зростанням тарифів на усі види житлово-комунальних послуг, а також зростанням цін на енергоносії. Досвід провідних країн світу свідчить про те, що економія енергії – це ефективний шлях до зменшення енергетичної залежності держави.

Зважаючи на високу вартість реалізації більшості енергоощадних проектів для їх впровадження необхідно залучати додаткові фінансові ресурси. На сьогоднішній день єдиним джерелом для отримання додаткових грошових засобів виступає банківський кредит. Майже всі вітчизняні банки надають кредити на енергозбереження, проте кількість банків, які компенсують частину витрат (повертають сплачені клієнтом відсотки) за таким кредитом є обмеженою. До останніх належать АТ «Ощадбанк»(у рамках Програми пільгового кредитування населення із заміни газових котлів на твердопаливні та електричні, яка реалізується разом із «Ощадбанком», у Сумській області вже видано 138 кредитів на суму понад 2,1 мільйона грн.) та КБ «БанкЛьвів», ці фінансові установи пропонують найбільш вигідні програми кредитування вищезазначених цілей.

Заходи по енергозбереженню, під які виділяють кредитні ресурси:

- встановлення лічильників (газу, тепла, електроенергії, води);
- встановлення та заміна вікон, вхідних дверей та віконно-балконних конструкцій, що допоможе заощадити 40-60% витрат;
- встановлення утеплювача для стін та використання ізоляційних матеріалів (піно гіпс, мінеральна вата, перліт, тощо);
- встановлення енергозберігаючих вентиляційних систем;
- встановлення та реконструкція індивідуальних систем опалення;
- використання альтернативних до газу джерел енергії (біопалив них та твердопаливних котлів);
- встановлення датчиків руху для економії електроенергії.

Умови кредитування проектів по енергозбереженню від АТ «Ощадбанк»: Валюта кредиту: гривня. Процентна ставка: 25 % річних. Мінімальний початковий внесок: 10%. Строк кредитування: до 3 років. Мінімальна сума кредиту: 1000 грн. Максимальний розмір кредиту 30 000 грн. Забезпечення кредиту: у разі несвоєчасного погашення кредитної заборгованості - пеня, яка є неустойкою або порука родича першої черги - за необхідності. Разова комісія банку за надання кредиту: 3% від суми кредиту. Вимога до позичальника: наявність у власності Позичальника нерухомого майна або нерухоме майно належить на праві власності членам його родини.

Погашення кредиту: Щомісяця рівними частинами. Можливе дострокове погашення кредиту без додаткових комісій. Перелік документів для отримання даного виду кредиту є стандартним, до нього додається рахунок (рахунок-фактура) на енергозберігаюче обладнання та/або матеріали, та за потреби інші документи.

Умови кредитування проектів по енергозбереженню від КБ «БанкЛьвів»: Валюта кредиту: гривня. Процентна ставка: 10% річних - для мешканців Львівської та Івано-Франківської областей та 24 % річних – для резидентів інших областей. Мінімальний початковий внесок: 30 % від вартості проекту. Строк кредитування: до 3 років. Максимальний розмір кредиту 45 000 грн. під заставу товару, що купується, більше 45 000 грн. під іншу прийнятну для Банку заставу. Разова комісія банку за надання кредиту: 1% від суми кредиту (мінімальний розмір комісії 50 грн.) – для жителів Львівської та Івано-Франківської областей та 2,5% - резиденти інших областей. Розмір щомісячної комісії становить 0,3%. Львівська обласна державна адміністрація та Долинська міська рада здійснюють компенсацію відсотків у розмірі:

- 15% річних за кредитами з енергозбереження згідно програми, окрім використання альтернативних до газу джерел енергії;
- 20% річних за кредитами на заходи з енергозбереження згідно програми з використання альтернативних до газу джерел енергії.
- проекти реалізовані на теренах м. Дрогобич та Городоцького району додатково отримують компенсацію у розмірі до 10% річних.

Отже, на нашу думку, фінансування енероощадних проектів банківськими установами Україні є необхідним та доступним, зважаючи на умови кредитування. Регіональна програма пільгових кредитів для резидентів Львівської та Івано-Франківської областей є досить вигідною, проте ця програма має секторний характер на відміну від кредитних умов від АТ «Ощадбанк».

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Воробйов В.Г., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Скрипник Ю.В.

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.

На жаль, 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 5 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.

Поряд з цим вирішальна роль в плані розвитку механізму кредитування аграрних товаровиробників має відіграватися державою на базі таких системних заходів, як вдосконалення законодавчої бази; подальше зміцнення та укрупнення банківської системи; запровадження механізму іпотечного кредитування під заставу землі; вдосконалення необхідної кредитної інфраструктури.

ПОДАТОК НА НЕРУХОМІСТЬ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

Божок О.М. ст. викладач

Входження України до європейського економічного простору та поглиблення процесів глобалізації зумовлюють необхідність трансформації національної податкової системи відповідно до світової практики. Завершеність процесів формування вітчизняної системи оподаткування у зв'язку з прийняттям «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» та інших нормативно-правових актів з питань оподаткування актуалізує проблематику вдосконалення механізмів стягнення податків з урахуванням зарубіжного досвіду. Це стосується насамперед податків на власність та одного з найбільш вагомих серед них - податку на нерухомість.

Оподаткування нерухомості в розвинених зарубіжних країнах є важливою складовою їх податкових систем, що виконує не лише фіскальні завдання, але й сприяє вирішенню основних соціально-економічних проблем, особливо на місцевому рівні. Тому впровадження податку на нерухоме майно в Україні, повинно стати одним із головних джерел забезпечення фінансової стабільності місцевого самоврядування.

Розрахунки податку на нерухомість у різних країнах здійснюються за певними правилами, а виплати суттєво відрізняються. Переважно податок розраховується на основі оціночної вартості нерухомого майна (США, Швейцарія, Швеція, Данія, Індонезія, Японія, Південна Корея, Голландія, Австралія), у Польщі, Словаччині, Чехії та частково Угорщині нараховується плата за 1 м^2, а у Великій Британії та Франції розрахунки провадяться відповідно до фіксованої плати, розмір якої встановлюють муніципалітети. Такого податку немає тільки на Мальті й в Ірландії, а в інших країнах Європейського Союзу зазвичай податок на нерухомість сплачується раз на рік.

Для того щоб зрозуміти, як проблема оподаткування нерухомості вирішується в ЄС, важливо проаналізувати характерні риси цієї системи в розвинутих країнах. Так, щорічний податок на нерухомість у Німеччині визначається органами місцевого самоврядування на нерухоме майно незалежно від його призначення і поєднується із земельним податком. Розраховується він таким чином: 0,35% від оціночної вартості множать на коефіцієнт, який залежить від населеного пункту. Приміром, коефіцієнт податку на нерухомість у Берліні становить 8,1%, а в Дюссельдорфі — 4,4. Так, кінцева ставка може становити 0,98 — 2,1% податкової вартості майна, однак зазвичай у середньому не перевищує 1,5%.

Оподаткування нерухомості, що ґрунтується на оціночній вартості, також застосовується у Швеції, де квартири в багатоквартирних будинках не вважаються нерухомістю, а майже всі земельні ділянки з житловими будівлями садибного типу на одну або дві родини перебувають у приватній власності. Податкова ставка у Швеції становить 1,3% на будинки, розділені на орендовані квартири й блоки квартир, 1% — на приміщення, використовувані в комерційних цілях, і 0,5% — на промислову власність. Щодо пільг: нові житлові приміщення не оподатковуються перші 5 років експлуатації, а в наступні 5 років ставка знижується на 50%.

Отже, можна зробити висновок, що введення в Україні сучасного, соціально справедливого та, будемо сподіватись, економічно ефективного податку на нерухомість дозволить адаптувати національне законодавство до Європейських стандартів, знизить маніпуляції на ринку нерухомості, забезпечить збільшення надходжень до місцевих бюджетів, його надходження сприяє розвитку місцевих ринків нерухомості, перешкоджає зосередженню квартир і будинків у обмеженого кола осіб, а також виключає можливість власника приховати їх від оподаткування.

Стягнення податку на нерухоме майно повинно бути відповідальною роботою компетентних органів державної влади з метою забезпечення надходження запланованих сум до місцевих бюджетів.

Таким чином, у даний час податок на нерухоме майно існує приблизно в 130 країнах світу. У більшості країн надходження від цього податку складають від 1% до 3% від загальних податкових надходжень на всіх рівнях структур влади. Оскільки в переважній більшості зарубіжних країн даний податок є місцевим, надходження від нього є надійним інструментом наповнення, перш за все, місцевих бюджетів. Практично в кожній країні, де справляється цей вид податку, існує своя методика визначення фіскальної бази, яка максимально адаптована до місцевих умов господарювання.

При запровадженні цього податку державні органи повинні враховувати національні особливості економіки з метою прийняття соціально орієнтованих нормативно-правових актів, які регулюватимуть суспільні відносини по нарахуванню і стягненню цього виду податку.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Сема Т.І , студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник : к.е.н., доцент Самошкіна І.Д

Страхування є специфічним видом підприємницької діяльності, поява якого в Україні пов'язана із скасуванням державної монополії у сфері страхування.

Ефективний розвиток страхової компанії значною мірою визначається забезпеченням її діяльності достатнім обсягом фінансових ресурсів, досягненням оптимальної структури капіталу та активів. Забезпечення функціонування страхової компанії необхідними фінансовими ресурсами здійснюється у процесі її фінансової діяльності.

Особливості функціонування страхових компаній полягають в наступному:

- на відміну від сфери виробництва, де товаровиробник спочатку здійснює витрати на

випуск продукції, а потім уже компенсує їх за рахунок виручки від реалізації, страховик спочатку акумулює кошти, що надходять під страхувальника, створюючи необхідний страховий фонд, а лише після цього несе витрати, пов'язані з компенсацією збитків за укладеними страховими угодами ;

- основою діяльності страховика є продаж страхових послуг;

- страхові організації відносяться до підприємств галузей сфери нематеріального виробництва, тому в процесі кругообігу капіталу відсутня стадія виробництва і капітал на протязі всього обороту має лише грошову форму;

- формування інтересу в учасників страхових відносин, обумовлених наявністю ризику;

- наявність обов'язкового державного нагляду;

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків.

Загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2014 становила 400, у тому числі СК "life"1 – 58 компанії, СК "non-life" – 342 компаній, (станом на 30.06.2013 – 415 компаній, у тому числі СК "life" – 62 компанії, СК "non-life" – 353 компаній). І півріччя 2014 року в порівнянні з аналогічним періодом 2013 року кількість страхових компаній зменшилась на 15 СК

У порівнянні з І півріччям 2013 року на 3 294,0 млн грн (23,3%) зменшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій2 зменшився на 1 718,0 млн грн (16,5%). Зменшення валових страхових премій відбулося з таких видів страхування, як: страхування фінансових ризиків (зменшення валових страхових платежів на 954,9 млн грн (48,3%)); страхування майна (зменшення валових страхових платежів на 559,2 млн грн (29,4%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (зменшення валових страхових платежів на 503,1 млн грн. (33,1%)); страхування відповідальності перед третіми особами (зменшення валових страхових платежів на 358,5 млн грн (39,1%)); страхування кредитів (зменшення валових страхових платежів на 349,6 млн грн (54,3%)). Збільшення валових страхових премій на 132,0 млн грн. (17,7%) відбулося з медичного страхування (безперервного страхування здоров'я). Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за І півріччя 2014 року становила 79,0%, що на 6,2 в.п. більше в порівнянні з І півріччям 2013 року. У порівнянні з І півріччям 2013 року на 5,0% збільшилися валові страхові виплати/відшкодування, обсяг чистих страхових виплат збільшився на 5,6%. У структурі чистих страхових виплат відбулися значні зміни в розрізі видів страхування: у порівнянні з І півріччям 2013 року приріст страхових виплат відбувся за такими видами страхування: страхування життя (+53,1%), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (+43,7%), медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) (+11,5%). Водночас, чисті страхові виплати зі страхування фінансових ризиків значно скоротилися (-88,1%). Чисті страхові виплати з автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка") зросли на 7,1%.

З урахуванням сутності децентралізованих фінансів та особливостей страхової діяльності можна визначити фінанси страхових організацій як регульовані державою економічні відносини у грошовій формі, які виникають в процесі формування, розподілу і використання фінансових ресурсів страховика для забезпечення його статутної діяльності, власного розвитку та інтересів засновників. Фінансові відносини, які опосередковують кругообіг коштів страхової організації виникають між страховиком та страхувальниками, засновниками, державою, перестраховиками, персоналом та іншими суб'єктами.

Рівень ефективності фінансово-господарської діяльності страхової компанії значною мірою визначається цілеспрямованим формуванням її капіталу. Оптимізація структури капіталу передбачає досягнення такого співвідношення між власним і залученим капіталом, за якого забезпечується оптимальне поєднання рентабельності власного капіталу та фінансової стійкості страховика. За критерієм мінімізації вартості капіталу та максимізації рівня фінансової рентабельності оптимальною є структура капіталу, за якої діяльність страхової компанії фінансується за рахунок власного капіталу без залучення кредитів.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Єрмак О.М., аспірант кафедри фінансів
Науковий керівник: к.е.н., доц. О.О. Нєсвєтов

Важливими конкурентними перевагами Сумської області, як зазначається у Програмі розвитку агропромислового комплексу Сумської області на період до 2015 року, є наявність природних ресурсів для розвитку всіх категорій господарств, а також переробних підприємств в агропромисловому комплексі, наявність передумов для створення та подальшого розвитку економічних кластерів. Використання цих рушійних факторів розвитку базується на вигідному географічному розташуванні області, сприятливих кліматичних умовах, достатньому природно-ресурсному потенціалі, накопиченому досвіді інноваційного розвитку, високому рівні освіти. До значних обмежень на шляху реалізації інноваційно-інвестиційного розвитку є застарілість технологій у більшості сільськогосподарських та переробних підприємствах, значний рівень зношеності основних фондів, як наслідок цього – недостатній рівень конкурентоспроможності продукції місцевих агропідприємств, незадовільний стан транспортної інфраструктури, відсутність підготовлених до впровадження інноваційно-інвестиційних рішень [1, с.5].

Проте, незважаючи на надзвичайно велику актуальність залучення інвестицій до розв'язання проблем в агропромисловому комплексі та розвитку сільських територій, інституціональна база і законодавча підтримка залишаються на незадовільному рівні. Так, за тією ж програмою, загальний обсяг фінансових ресурсів, необхідних для її реалізації, становить 2382 млн. гривень, у тому числі - кошти обласного та місцевих бюджетів, 140 млн. грн. (5,8%). Левова частка залучених коштів інших суб'єктів господарської діяльності, (2242 млн. грн.) не забезпечується належною нормативно-правовою базою, гарантіями, державною підтримкою. Аналогічні програми затверджені майже у всіх регіонах. Інформацію можна знайти на сторінках Хмельницької, Одеської, Житомирської, Тернопільської державних адміністрацій. Рівень бюджетної підтримки коливається від 1,7% до 8,5 % коштів, необхідних на реалізацію програм. В деяких районах (зокрема, Тернопільської області) передбачено залучення бюджетних коштів на рівні 35%. В умовах глобальної розширення повноважень місцевих органів державного управління такі суми навряд чи забезпечать повну реалізацію програм і належний рівень інноваційно-інвестиційного розвитку аграрного виробництва.

На нашу думку, залучення інвестицій в інноваційний розвиток аграрного виробництва в Україні і у Сумській області, можливе лише за умови імплементації міжнародних угод. До таких угод слід віднести "Угоду про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ". Даним документом, зокрема передбачено створення зони вільної торгівлі, тим самим значно збільшити інвестиційні можливості у зоні вільної торгівлі. Головним документом що визначає подальші зрушення щодо інвестиційно-інноваційного розвитку аграрного сектору є угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Річниця підписання цієї угоди в Брюсселі була кілька днів тому. Сторони особливу увагу зосередили на відданості розвитку нового сприятливого клімату для економічних відносин, насамперед для розвитку торгівлі та інвестицій і заохочення конкуренції, які є ключовими факторами для економічної реструктуризації та модернізації. Значних зусиль докладається створенню інвестиційно сприятливого клімату, захисту інвестицій і боротьбі з недобросовісною конкуренцією [2].

Звіт уряду щодо виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом містить інформацію про найважливіші заходи та результати виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, які були заплановані та відбулися у період з вересня 2014 року по січень 2015 року. Позитивним аспектом вбачається, що Мінагрополітики за цей час було схвалено 3 плани імплементації і запроваджено 3 акти. Аграрний сектор на сьогоднішній день знаходиться у стовідсотковій готовності до імплементації положень даної угоди. Але в цілому значним викликом в реалізації Угоди залишається розвиток інституційної спроможності публічної адміністрації у впровадженні законодавства ЄС, зокрема щодо не тільки наближення законодавства, а й безпосереднього впровадження вимог відповідних актів, що потребує оптимального поєднання фахових знань у відповідних сферах та права ЄС.

Перелік використаної літератури

1. Програма розвитку агропромислового комплексу Сумської області на період до 2015 року, затверджена рішенням обласної ради від 27.05.2011 року [електронний ресурс] / точка доступу: http: // sm.gov.ua / images /docs /rozvitok_APK.doc

2. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони // Офіційний вісник України від 26.09.2014 — 2014 р., № 75, том 1, стор. 83, ст. 2125 / [Електронний ресурс]. - точка доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011/print1395351435078671

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Пелих В.В. аспірант кафедри фінансів
Науковий керівник к.е.н., доцент Нєсвєтов О.О.

Необхідність адаптації сільського господарства України до соціально-політичних а головне економічних викликів примушує власників підприємств знаходити можливості підвищення конкурентоспроможності і мінімізації ризиків діяльності підприємств. З одного боку Україна як аграрна держава має всі можливості (природно-ресурсний потенціал, кліматичні умови, трудові ресурси) для ведення ефективного господарювання, з іншого – морально і фізично застаріле обладнання, низька ефективність і мотивація праці, відсутність державної підтримки, безгрошів'я та занедбаність інфраструктури сільських поселень не дають унеможливлюють розвиток галузі АПК на європейському рівні. Науковцями і практиками докладаються значні зусилля у пошуку шляхів виходу з такого становища, одним з яких є диверсифікація сільськогосподарського виробництва.

Так на думку вчених (І. Ансофф) диверсифікація застосовується до перерозподілу ресурсів підприємства в інші, відмінні сфери діяльності; (О.Лемішко) диверсифікація розглядаєтьсяяк «об'єднання основного виробництва сільськогосподарської продукції з іншими видами діяльності, у тому числі переробкою, торгівлею, обслуговуванням, утворенням нових продуктів, послуг, ринків»;(А. Шепіцен) в аграрному виробництві диверсифікація застосовується для зменшення ризиків, збільшення виручки через здійснення переробки і реалізації споживачам виробленої продукції; (Є.Богуславський) диверсифікація передбачає виявлення такого виду діяльності, який дозволяє найбільш ефективно реалізувати конкурентні переваги підприємства (М.Корінько) диверсифікація означає поглиблення переробки сільськогосподарської сировини, доведення готової продукції до кінцевого споживача та розвиток високоприбуткових не аграрних виробництв (В.Лебедева) диверсифікація являє собою комплекс аналітичних, організаційних, контролюючих заходів, спрямованих на створення, підтримку та розширення економічно вигідних напрямів діяльності підприємства для досягнення його стратегічних цілей. Однак, незважаючи на різноплановість поданих визначень, вважаємо за доцільне узагальнити їх наступним чином:диверсифікація підприємств – системний, різноплановий процес впровадження нововведень в управлінській, виробничій, організаційній, економічній, фінансовій сферах, направлений на підвищення ефективності діяльності підприємства, запобігання ризикам і отримання прибутків.

Управлінські нововведення являють собою зміну цілей і задач спричинених зрушеннями, що відбуваються у зовнішньому середовищі організації. На сьогодні в Україні це бурхливі політичні процеси, фінансові ризики, пов'язані з нестабільним курсом гривні і критична ситуація у банківській сфері. Всі ці виклики безпосередньо впливають на відносини зі споживачами, постачальниками, конкурентами, кредиторами, можливими інвесторами тощо. Також управлінські нововведення стосуються зміни функцій управління, організаційних структур, технологій та організації процесу управління, методів роботи апарату управління.*Організаційні нововведення* – являють собою освоєння нових форм та методів організації та регламентації виробництва та праці, зміна співвідношення сфер впливу структурних підрозділів.В результаті таких нововведень відбувається оптимізація структурних підрозділів яка, як правило, передує впровадженню нововведень у виробничий процес.*Виробничі нововведення* умовно поділяються на технологічні (впровадження енергозберігаючих та наукоємних технологій виробництва, переробки і зберігання сільськогосподарської продукції);асортиментні (виробництво екологічно чистої продукції, отримання сертифікатів якості, впровадження нових стандартів якості; покращення споживчих якостей продукції); маркетингові (виявлення нових ринків збуту продукції, сегментація ринку, рекламна діяльність).*Економічні і фінансові нововведення* характеризуються змінами у фінансовій, платіжній та бухгалтерській сферах діяльності організації, а також в галузі планування, ціноутворення, мотивації та оплати праці і оцінки результатів діяльності.

Процес диверсифікації сільськогосподарських підприємств здійснюється поетапно:**перший етап** -визначається мета (розширення асортименту, виробництво екологічно безпечної продукції тощо);**другий** - аналізується реальний стан, можливі ризики та обмеження, характерні для підприємства;**третій етап** - обирається стратегія диверсифікації, дієві форми та методи її реалізації; **четвертий етап**- доведенняідеї до керівного складу, конкретизація задач для головних спеціалістів і формування команди для впровадження нововведень (можуть бути запрошені фахівці за напрямами); **п'ятий етап** - впровадження нововведення; **шостий етап** – аналіз змін, і при потребі кореляція подальших дій.Дані етапи визначені загально, оскільки кожен з них повинен конкретизуватися відповідно мети та обраної стратегії. Однак, власникам сільськогосподарських підприємств що обирають диверсифікацію засобом виходу з кризового стану або прагнуть розширення сфери діяльності підприємства, слід зауважити, що без науково-методичної і фахової підтримки диверсифікація підприємства може не мати бажаного результату.

ДЕРЖАВНІ ІНСТРУМЕНТИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Нєсвєтова С.В., аспірант кафедри фінансів
Науковий керівник д.е.н., професор Чупіс А.В.

Впровадження в діяльність сільгоспвиробників в Україні принципів сталого розвитку, на яких базується землекористування в країнах Євросоюзу, Канади,США та інших країн ускладнюється нерозумінням, несприйняттям а іноді і небажанням власників сільгосппідприємств нести витрати на екологізації виробництва та раціональному використанні земельних ресурсів чого вимагає стале землекористування.

В ситуації політичної та економічної нестабільності досить складно відшукати суто економічні важелі впливу на виробників сільськогосподарської продукції і поки держава не забезпечить дієвих інструментів підтримки аграріїв, виробництво екологічно чистої продукції а значить і конкурентоспроможність вітчизняних сільгоспвиробників стає досить сумнівною. Державна підтримка розглядається через систему інституційного забезпечення, що виражається не тільки у раціональному використанні земельних ресурсів (що, до речі, закріплено в державних інституціях) скільки у пошуку стимулів екологізації виробництва сільськогосподарської продукції, забезпечення високого рівня життя сільського населення, підвищення зайнятості та розвитку сільських територій.

Вивченням даної проблеми займаються на сьогодні провідні вченіМалік М.Й., Третяк А.М., Другак В.М.,Лупенко Ю.О., Сімченко Н.О.,Шпикуляк О.Г.,в Сумському НАУ ці питання досліджують Чупіс А.В., Борисова В.А., Михайлова Л.І., Славкова О.П.

З метою забезпечення сталого землекористування в період з 2005 по 2014 роки були прийняті державні нормативно-правові акти направлені на адаптацію українського законодавства до вимог ЄС, та системні концепції і комплексні цільові програмисталого розвитку України це Закон України «Про державний контроль за використанням та охороною земель».Земельні відносини, як сукупність суспільних відносин, що виникають у зв'язку з перерозподілом, використанням та охороною земель регулюються законами України «Про власність», «Про охорону земель», «Про землеустрій», «Про державний контроль за використанням і охороною земель», «Про охорону землі» та ін.,постанова Верховної Ради України «Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів», розпорядження і постанови Кабінету Міністрів України «Про утворення Національної ради із сталого розвитку України», «Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року», Державна цільова екологічна програма проведення моніторингу навколишнього природного середовища, Державна цільова програма комплексного протипаводкового захисту в басейнах річок Дністра і Пруту та інші

Широко впроваджуються і регіональні програми, так у Сумській області було прийнято Програму використання та охорони земель Сумської області на 2007-2015 роки та Програму розвитку агропромислового комплексу та сільських територій Сумської області до 2015 року. В межах виконання зазначених програм при науковому обґрунтуванні та науковому забезпеченні науковців СНАУ Сумська філія ДУ «Держгрунтоохорона» здійснює моніторинг сільськогосподарських угідь області; а Управлінням контролю за використанням і охороною земель Державної інспекції сільського господарства в Сумській області тільки за 2014 рік проведено майже 700 перевірок додержання вимог земельного законодавстваі виявлено 392 порушення (86 – самовільне зайняття земельних ділянок, 66 – використання земельних ділянок сільськогосподарського призначення без проектів землеустрою, 26 – використання земельних ділянок не за цільовим призначенням, 4- невиконання умов збереження родючого шару ґрунту; 2 – невжиття заходів по боротьбі з бур'янами, 2 – зняття ґрунтового покриву земельної ділянки без дозволу).

Державні інституції покликані виконувати такі функції як застосування адміністративно-правових механізмів сприяння інноваційній діяльності направленої на зростання науково-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств з метою раціонального використання і відтворення природних ресурсів, збереження навколишнього середовища та моніторинг антропогенного впливу. Важливим фактором при цьому є формування екологічної свідомості, розширення мережі екологічної освіти і культури шляхом впровадження системної державної екологічної політики, орієнтованої на дотримання міжнародних екологічних стандартів. Досвід країн ЄС щодо забезпечення сталого землекористування доводить необхідність створення системи інституційного забезпечення, що поєднувала б в собі структури на кшталт Генерального директорату з питань довкілля що займається розробкою екологічного законодавства при Єврокомісії. У Європарламенті сформовано орган – Комітет з питань довкілля, охорони здоров'я і продовольчої безпеки. Європейський комітет з економічних і соціальних питань являється інституційним форумом для громадського обговорення і законодавчого затвердження ініціатив ЄС та Європейське агентство з навколишнього середовища. Така система інституцій дозволить реалізувати державну екологічну політику, сприятиме реалізації стратегії сталого розвитку і сталого землекористування в аграрному секторі економіки України.

ФІНАНСОВИЙ СТАН КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Тищенко О.В., студ. 4 курсу ФІК, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н. доцент Шалигіна І.В.

В нестабільному політичному та економічному середовищі, що склалося в Україні під впливом як світової економічної кризи, так і приходу нової влади, українці втратили довіру до банків як таких, що визнають їх вже менш надійними та стабільними. Тому комерційним банкам слід ретельніше відноситися до аналізу свого фінансового стану та фінансового стану інших банків на ринку для того, щоб адекватно оцінювати переваги та недоліки своєї банківської діяльності. Такий аналіз дасть змогу прийняти необхідні міри по зміцненню свого фінансового стану по мірі необхідності, що підвищить довіру до банку, його стабільність та прибутковість, а також конкурентоздатність у порівнянніз іншими фінансово-кредитними установами, які впроваджують все нові технології у обслуговуванні клієнтів.

Багато авторів аналізували проблематику даної теми, зокрема А.М. Герасимович, Р.Коцовська, А. М. Мороз, І.М. Парасій-Вергуненко, В.Ричаківська , Р.І. Тиркало, З.І. Щибиволок та багато інших. Але на даний момент не вироблено єдиногопідходу до визначення фінансового стану комерційного банку, різні автори наводять своє бачення даного питання і аналізують його у розрізі різних груп показників.

Актуальність теми полягає у тому, що оцінка фінансового стану комерційних банків з огляду на економічну ситуацію в країні та за її межами є надзвичайно важливою як для самого банку,так і для йогоклієнтів і партнерів.

Розглянемо основні аспекти аналізу фінансового стану акціонерного банку – Роменського відділення АБ «Експрес-Банк»”.

У досліджуваному періоді, опираючись на дані балансу за 2014 рік, загальний обсяг зобов'язань зменшився на 75,66 тис. грн. або на 1,2% при одночасному зниженні депозитів і кредитів банків (банк видає тільки короткострокові) на 377,17 тис. грн. або на 28,4% та депозитів до запитання на 766,61 тис. грн. або на 20,5%, що призвело до зниження коштів клієнтів вцілому на 430,15 тис. грн. або на 9%. З'явилися на кінець року зобов'язання перед іншими банками (кошти банків), збільшилися короткострокові депозити клієнтів на 336,46 тис. грн. або на 32,6%, але в цілому кошти клієнтів знизилися, та збільшилися інші зобов'язання на 52,56 тис.грн. або на 65,4%.

З всього можна зробити висновок про негативний стан, який розвивався в продовж досліджуваного періоду, тому що зобов'язання , які забезпечують активні операції банку зменшилися. Зовсім відсутні довгострокові депозити, які належать до досить "дорогих" фінансових ресурсів. Зменшилися "дешеві" кошти на поточних рахунках (депозити до запитання).

Стратегічна мета розвитку ПАТ «Експрес-БАНК» на 2015рік –це впровадження сучасних банківських технологій та продуктів як основи підвищення операційної ефективності та забезпечення зваженого і стійкого зростання у довгостроковій перспективі

Отже, для поліпшення фінансового стану АБ «Експрес-Банк» необхідно вжити наступні заходи:

1. Максимізувати прибуток шляхом збільшення доходів та зменшення витрат банку. Основними напрямками зростання доходів може бути: загальне зростання активів, що приносять процентний дохід, для чого банк повинен, по-перше, залучати більше позичальників і при цьому ретельно аналізувати їх фінансовий стан; по-друге, нарощувати свій кредитний потенціал за рахунок збільшення обсягу ресурсів, що залучаються; зміна питомої ваги доходних активів в сукупних активах, для чогонеобхідно звести “непрацюючі” активи до мінімуму, проте у межах, що забезпечують ліквідність банку;

2. Нарощувати власні кошти банку, що сприятиме зростанню ресурсної бази банку і відповідно їх інвестиційного потенціалу;

3. Раціонально та ефективно розміщувати кошти банку для забезпечення його фінансової стійкості. Виконання цієї умови дозволить позбавитися суперечностей між ліквідністю, надійністю та прибутковістю АБ «Експрес-Банк";

4. Формувати достатні страхові резерви та резервні фонди. Так як основна причина банківських банкрутств – неповернення раніше виданих кредитів, то формування цих фондів сприятиме зміцненню надійності й стабільності банку, а отже, і банківської системиУкраїни, зменшенню можливих фінансових ризиків у кредитній діяльності;

5. Збільшити статутний капітал до 120 млн. грн. відповідно до положень Закону України «Про банки і банківськудіяльність»;

6. Поліпшити якість активів, шляхом їх диверсифікації;

7. Знизити ліквідність банку, з метою збільшення його прибутковості.

КОШТОРИСНО-БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ

Бендюг І.А., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: ст. викладач Божок О.М.

Кошторисно-бюджетний метод фінансування державних і комунальних установ невиробничої сфери надалі залишається одним із основних способів їх фінансового забезпечення. В умовах дії законів ринку постає проблема ефективного використання бюджетних фінансових ресурсів до аналізу теоретичних підходів стосовно кошторисно-бюджетного фінансування. На кошторисно-бюджетне фінансування поширюються загальні принципи фінансування: безповоротності відпуску коштів, їх цільового й ефективного використання, дотримання фінансової дисципліни, здійснення фінансування в міру виконання робіт, надання послуг і з урахуванням раніше наданих асигнувань.

Кошторисно-бюджетне фінансування, відбувається виключно в межах наявних коштів на єдиному бюджетному рахунку за дотримання процедур фінансування видатків відповідної бюджетної установи. При цьому бюджетною установою, згідно з Бюджетним кодексом України, є орган, установа чи організація, визначена Конституцією України, а також установа чи організація, створена в установленому порядку органами державної влади чи органами місцевого самоврядування, яка повністю утримується за рахунок державного бюджету чи місцевих бюджетів. До бюджетних установ належать соціально-культурні заклади – загальноосвітні школи, вищі навчальні заклади та заклади охорони здоров'я; органи державного управління і т. ін. Їх призначення полягає в задоволенні громадсько-соціальних потреб суспільства, та оскільки вони не беруть участі у створенні валового внутрішнього продукту, необхідно фінансувати їх за рахунок бюджетних коштів на основі кошторису доходів і видатків, де повинні відображатися також і кошти, отримані від здійснення дозволеної діяльності на госпрозрахункових засадах, позаяк державні та місцеві бюджетні установи мають право залучати додаткові кошти, включаючи валютні, добровільні внески фізичних і юридичних осіб тощо. Розмір видатків бюджетних установ, передбачений кошторисом, має обов'язковий характер і не може самостійно змінюватися бюджетною установою, бо фінансово-правове значення кошторису полягає у встановленні правових меж фінансування (надання бюджетних коштів) і їх витрачання (напрями, розміри, строки). Кошторис також є основою для виникнення, зміни та припинення фінансових правовідносин з приводу використання виділених з бюджету коштів. Об'єктами кошторисно-бюджетного фінансування є діяльність бюджетних установ, а суб'єктами – отримувачі бюджетних коштів – бюджетні установи.

Видаткова частина кошторису бюджетної установи складається відповідно до економічної класифікації видатків та включає в себе поточні й капітальні видатки бюджетної установи. Основними поточними видатками кошторису є: оплата праці працівників бюджетних установ, нарахування на оплату праці (відрахування до соціальних фондів), придбання предметів постачання і витратних матеріалів, витрати на відрядження, оплата транспортних послуг, оплата послуг зв'язку, оплата комунальних послуг, трансферти населенню тощо. Капітальні видатки кошторису містять: придбання обладнання і предметів довготривалого користування, капітальне будівництво, капітальний ремонт.

Обсяг необхідних видатків згідно з кошторисами закріплюється в бюджетах усіх рівнів. Передбачені кошторисами витрати конкретних галузей та установ і затверджені бюджетами суми грошових коштів носять назву бюджетних асигнувань.

Під час складання кошторисів, зокрема в медичних закладах, користуються нормами витрат за кожною статтею, що забезпечує однаковий рівень задоволення однотипних потреб бюджетних установ. Правове закріплення складу видатків за статтями кошторису сприяє реалізації одного з основних принципів бюджетного фінансування – цільового використання коштів.

Джерелами фінансування державних і місцевих видатків є кошти: державного та місцевих бюджетів; державних (місцевих) цільових фондів; галузей економіки – власні кошти підприємств, установ, організацій. При формуванні коштів, необхідних для фінансування державних і місцевих видатків, посилюється значення залучених і позичених коштів, а також іноземних інвестицій та позабюджетних доходів, отриманих бюджетними установами від здійснення своєї діяльності.

Таким чином, кошторисно-бюджетне фінансування передбачає встановлення критеріїв розподілу коштів і напрямів використання фінансових ресурсів, а також визначення оптимальних обсягів фінансування видатків для кожного суб'єкта, що утримується за рахунок бюджетних коштів.

РОЛЬ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ У СТИМУЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Щербань В.Г., студ. 4 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: Конєва І.І., к.е.н., доцент

Формування та реалізація в Україні політики довгострокового економічного зростання не можливі без стимулювання якісних зрушень кредитної активності банків в напрямі посилення її інвестиційної спрямованості для задоволення потреб реального сектора економіки. Світова фінансово- економічна криза негативно позначилися на кредитній діяльності банків і призвела до скорочення обсягів кредитування, зростання питомої ваги проблемних кредитів у кредитному портфелі та збільшення рівня кредитного ризику. Крім того, скорочення обсягу ресурсної бази внаслідок зниження довіри до банків з боку населення, зростання вартості залучених ресурсів через зростання відсоткових ставок за депозитами та високий рівень макроекономічної невизначеності призвели до зниження платоспроможного попиту на кредитні ресурси з боку позичальників. Така ситуація спричинила кредитну стагнацію, що негативно впливає на рівень ділової активності та гальмує розвиток галузей виробничого сектору економіки. За цих обставин, актуальним питанням є дослідження сучасного стану банківського кредитування та його впливу на економічний розвиток держави.

Банківській кредит відіграє важливу роль у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці як основне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. У докризовий період банки проводили агресивну кредитну політику (темпи зростання кредитного портфеля у середньому перевищували 80% щорічно). Фінансова підтримка виробничих галузей економіки сприяла формуванню сприятливого підприємницького середовища в країні та зростанню темпів приросту ВВП. Питома вага кредитного портфеля у ВВП станом на кінець 2012 р. становила 49,5%, 2013 р. – 67,3 %, 2014 р. – 83,6%, що створило ризики для макроекономічної стабільності в країні. До 2013 р. банки надавали перевагу кредитуванню суб'єктів господарювання (нефінансових корпорацій) та населення (частка наданих кредитів становила 60,4% та 38,2% відповідно). Завдяки гіпертрофованому нарощуванню споживчого кредиту (близько 90% щорічно), ініційованому банками з іноземним капіталом у вигляді широкого спектра кредитних продуктів, які спрямовувались на придбання імпортних товарів, відбувалася опосередкована трансформація кредитної заборгованості населення у від'ємне сальдо зовнішнього торговельного балансу країни. Зростання обсягів наданих кредитів позначилося на зростанні індексу промислового виробництва, який на кінець 2012 р. становив 106,2%, на кінець 2013 р. – 107,6%, але на кінець 2014 р. спостерігається його скорочення до 94,8%,та темпів приросту роздрібного товарообороту – 37,8%, 37,2%, 38,5%, відповідно. До негативних аспектів агресивної кредитної політики банків можна віднести підвищення ризиків порівняно з іншими видами банківської діяльності і, як наслідок, зростання проблемної заборгованості за кредитами. Реалізація кредитних ризиків, дія яких була посилена впливом валютного ризику та ризику ліквідності в умовах фінансово-економічної кризи, зумовила необхідність формування значних резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями та зростання збитків банківського сектора за підсумками 2011 – 2013 рр. На фоні поступової стабілізації економічної ситуації в країні протягом 2010 – 2011 рр. спостерігається зростання залишків за наданими кредитами протягом 2012 р на 1,03%, 2013 р. – на 9,3%, протягом 2013 р. кредитний портфель вітчизняних банків демонструє тенденцію до скорочення (протягом першої половини 2012 р. кредитний портфель скоротився на 0,6%). При цьому структура банківських кредитів за галузями та термінами не відповідає потребам модернізаційних процесів – переважна частка кредитів (понад 70 %) спрямована у поточну діяльність, і за останні три роки структура інвестицій практично не змінилася.

Таким чином, банківське кредитування завдяки реалізації своїх функцій, що визначають його сутність, відіграє важливу роль у забезпеченні розвитку виробництва і, як наслідок, сприяє соціально-економічному зростанню країни. Але низька кредитна активність вітчизняного банківського сектора не сприяє пожвавленню економічних процесів в країні. Неспроможність вітчизняних банків своєчасно та в повному обсязі виконувати функції фінансових донорів загрожує замороженням діяльності суб'єктів господарювання, які відчувають нагальну потребу у додатковому фінансуванні. Для вирішення проблеми активізації кредитної діяльності вітчизняних банків необхідно вирішити низку завдань, основними з якими є зниження відсоткових ставок за банківськими кредитами, підвищення довіри до банків з боку населення, що є основним постачальником банківських депозитів, розширення ресурсної бази, зниження валютного ризику шляхом скорочення частки кредитів у кредитному портфелі банків, наданих в іноземній валюті. Важливу роль у цьому процесі відіграватимуть дії Уряду та Національного банку України.

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Бятов Є.І., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «ФіК»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Конєва І.І.

За останні роки в Україні на найвищому рівнях дійшли розуміння особливої соціально-економічної ролі малого бізнесу, який в кризових умовах створює нові робочі місця без будь-якого фінансування з боку держави, розширювати самозайнятість населення, залучати до легальної економічної сфери ті коштів, що зараз перебувають поза банківською сферою. До того ж, малийбізнесмаєвирішальнезначення й для формування конкурентного середовища та створеннясередньогокласу.

Малі форми підприємництва відіграли провідну роль у створенні ефективної ринкової економіки багатьох держав світу, оскільки створюють додаткові робочі місця, скорочують рівень безробіття, що сприяє зростанню податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів внаслідок розширення кола платоспроможних осіб. За інформацією Міністерства доходів і зборів України загальна кількість платників податків, які перебували на обліку в територіальних органах Міндоходів, станом на 01.01.2013 року, становила 3853720 осіб (з яких, 1204893 юридичних осіб, 2648827 фізичних осіб), що становить 57,5 % від загальної кількості зареєстрованих суб'єктів господарювання у 2012 році, або на 1 % більше ніж за звітний період минулого року (3849880 осіб). Загальна кількість платників податків, які сплачували податки, за період 2012 року становила 2528952 осіб або 66 % від загальної кількості платників податків, які перебували на обліку в органах Міндоходів. У 2012 році загальна кількість юридичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності, які сплачували податки, становила 584340 осіб (або 23 % від загальної кількості платників податків), з яких 395096 особи обрали загальну систему оподаткування, відповідно 14872 осіб - спрощену систему оподаткування, 40516 осіб – сплату фіксованого сільськогосподарського податку.

Таким чином, зростання кількості осіб, які переходять на спрощену систему оподаткування та звітності потребують подальшого удосконалення застосування спрощених режимів в Україні.

Прийняття Податкового кодексу України у 2010 р., з одного боку, стало ще одним кроком до впорядкування системи законодавства, з іншого, змінило правила регулювання системи оподаткування, а відтак, і вплив держави на бізнес. Основними рисами новацій Кодексу, які вступили в дію у 2011 році щодо спрощеної системи оподаткування стали:

- проведена більш глибока диференціація платників єдиного податку;
- здійснений перехід від оподаткування виручки до оподаткування доходу;
- урегулювання порядку оподаткування платників у випадку порушення ними законодавчо встановлених обмежень щодо застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності;
- зменшення податкового навантаження на платників за рахунок задекларованого зниження ставок єдиного податку;
- уніфікація порядку та строків подання податкової звітності та сплати єдиного податку [5].

Прийняття Закону України від 20.11.2012 року № 5503-VI "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо перегляду ставок деяких податків і зборів" весло певні зміни у застосування спрощеної системи оподаткування. Так, було змінено ставки єдиного податку для платників п'ятої та шостої групи знижено з 7 до 5 відсотків (у разі сплати ПДВ) і з 10 до 7 відсотків (у разі включення ПДВ до складу єдиного податку). Також, для вищезгаданих груп "спрощенців" знято обмеження щодо максимальної кількості найманих працівників.

Зокрема, у цій заяві необхідно зазначати обрану групу або зміну групи (раніше така вимога була відсутня). У свідоцтві платника єдиного податку також зазначається група платника (раніше така вимога була відсутня).

Ще одна суттєва новація – звітним періодом для платників єдиного податку другої групи тепер є календарний рік (раніше був квартал). Отже, декларацію з єдиного податку за перший квартал, півріччя та 9 місяців 2013 року їм подавати не потрібно.

Також, однією із норм Закону в підрозділ 10 розділу XX "Перехідні положення" ПКУ вводиться пункт 16, згідно з яким для платників єдиного податку з 1 січня 2014 року вводиться нова форма податкових перевірок – електронна. Для всіх інших платників податків це нововведення передбачається у 2015-2016 роках.

Таким чином, застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності надає суб'єкту малого підприємництва низку переваг, а саме:

- спрощення процедури і порядку реєстрації платника податку. Суб'єкти малого підприємництва можуть перейти на сплату Єдиного податку як з початку року, так і з початку будь-якого кварталу;
- значно спрощуються розрахунки, пов'язані з визначенням сум податків;
- замість різноманітних форм податкової звітності за податками та зборами, які заміщуються єдиним податком, заповнюється.

ДО ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ СТРАХУВАННЯМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ

Самошкіна І.Д., к.е.н., доцент

Системи агрострахування сьогодні працюють у багатьох країнах по всьому світі, хоча в деяких країнах дещо ефективніше, ніж в інших. Однак у кожному випадку досвід довів, що необхідно створити групу, яка мала б права і обов'язки щодо розвитку та управління системою страхування сільськогосподарських ризиків. Часто успіх системи агрострахування визначається ефективністю цього агентства і його спроможністю управляти всім процесом від початку до завершення – або безпосередньо, або через підрядників, які можуть надавати спеціалізовані послуги.

Агентство з управління сільськогосподарськими ризиками, яке працює у форматі партнерської взаємодії між приватним і державним сектором з представництвом від усіх головних зацікавлених сторін, є практичним механізмом реалізації в Україні моделі управління, яка б забезпечувала нагляд за створенням моделі страхування сільськогосподарських ризиків та управління ключовими елементами пропонованої стратегії розвитку. Ці елементи є невід'ємними складовими успіху страхування сільськогосподарських ризиків в Україні та в інших країнах, які хочуть йти вперед, керуючись аналогічною ініціативою.

Для України, де вже встановлений зв'язок між урядом та приватним сектором при реалізації програм страхування сільськогосподарських ризиків, ключове значення має проактивна взаємодія між зацікавленими сторонами. Агентство з управління сільськогосподарськими ризиками може бути структуроване як механізм, що сприятиме підвищенню професіоналізму та взаєморозуміння між зацікавленими сторонами у відкритому та прозорому руслі задля реалізації ключових елементів пропонованої стратегії, до яких належать:

- чітка законодавчо-нормативна база, що регулює страхування сільськогосподарських ризиків.
- чітка система збирання, зберігання та управління даним у рамках центрального депозитарію даних, включаючи: механізми, що забезпечують захист інформації для індивідуального сільськогосподарського товаровиробника; доступ до інформації для досліджень, управлінських звітів, звітів перед громадськістю та розробки нових дизайнів страхування і операційних процесів.
- наявність легкого доступу до механізмів вирішення спорів, що забезпечують прозорість для всіх сторін угоди страхування.
- наявність ефективних механізмів перестрахування з: чітким визначенням ролей і часток страхової премії, що відносяться до державного та приватного перестрахування; інтеграцією державних компонентів перестрахування.
- удосконалення наявних страхових продуктів та програм, включаючи розширення охоплення агрострахуванням сільськогосподарських товаровиробників, географічних регіонів країни, культур, напрямів тваринництва; удосконалення операційних та адміністративних процедур; зменшення витрат на доступ до агрострахування для сільськогосподарських товаровиробників; запровадження професійного, орієнтованого на обслуговування підходу до страхування сільськогосподарських ризиків.
- розвиток людських ресурсів для створення мережі місцевих експертів з числа всіх основних зацікавлених сторін: Урядові структури – створення критеріїв для програм страхування сільськогосподарських ризиків, які держава підтримує шляхом субсидування премій та фонду перестрахування. Щоб усі гравці(включаючи державні органи) у системі могли виконувати свої зобов'язання, передбачені угодою страхування; Страхові компанії приватного сектору – з метою аналізу, оцінки та управління ризиками, притаманними галузі сільського господарства; Сільськогосподарські товаровиробники – з метою усвідомлення довготермінових переваг можливостей управління ризиками як на рівні господарства, так і шляхом передачі їх третім сторонам через страхування. Щоб повною мірою розуміти та впливати на дизайн продуктів страхування сільськогосподарських ризиків та операційних процесів.

На державному рівні було продемонстровано бажання створити Агентство з управління ризиками для подолання перешкод, що заважають подальшому розвитку агрострахування в Україні. Однак функції Агентства та підходи до управління його діяльністю поки що не розроблені, не визначені також видатки, пов'язані з його роботою. Обов'язки та інтереси, пов'язані з вищезгаданими функціями, стосуються цілої низки структур та організацій як в урядових колах, так і в приватному секторі.

Отже, всі вищезазначені заходи мають допомогти у створенні надійних стандартів програм та механізмів сільськогосподарського страхування, що сприяють прозорості та позитивній взаємодії між зацікавленими сторонами.

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Горголь С.С., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д.

Перехід на ринкові відносини дає підприємству можливість використовувати кошти, що знаходяться в його розпорядженні, на свій розсуд. В водночас йому необхідно враховувати і специфіку власних взаємовідносин з різними господарськими і фінансовими органами.

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 доход при розгляді оптимізації складових засобів підприємства, то таке можливе при збільшенні або амортизаційних відрахувань, або прибутку і заробітної плати. Ці розмірі взаємозалежні і при незмінній ціні (мінімально, максимально можливій) впливають один на одного.

Обсяг амортизаційних відрахувань при сформованій структурі основних фондів є постійною величиною. Питання про прискорену амортизацію вирішується в законодавчому порядку. Крім того, спрямованість дії розміру амортизаційних відрахувань, як чинника впливу на розмір показника оцінки ефективності використання фінансових ресурсів, має двоїстий прояв.

З одного боку, збільшення обсягу амортизаційних відрахувань прямо позначається на збільшенні доходу підприємства, що є, безумовно, позитивним моментом. Але, з іншого боку, зростання амортизаційних відрахувань веде до збільшення собівартості продукції, оскільки вони входять до її складу, тобто призводить, до зниження іншої складової - прибутку і заробітної плати.

Слід зазначити, що остання залежність не є прямо пропорційною. Коливання розміру складових прибутку і заробітної плати в ту чи іншу сторону через зазначену причину залежать від складу і структури основних засобів підприємства, а також від характеру виробництва. На фондоємних виробництвах цей вплив позначається в більшій мірі, ніж на підприємствах із низькою питомою вагою основних засобів у складі активів підприємства. Крім того, на розмах таких коливань значною мірою впливає і ціна на продукцію.

Таким чином, однозначно відповісти на питання, що краще –збільшувати або зменшувати обсяг амортизаційних відрахувань, не представляється можливим. Питання такого порядку повинні вирішуватися конкретними розрахунками для конкретного підприємства. Однак, міркуючи логічно, варто віддати все ж таки перевагу варіанту збільшення амортизаційних відрахувань. Це призводить до більш швидкого оновлення основних фондів, заміни застарілого обладнання більш прогресивним, що має позитивний вплив на технічну озброєність виробництва, а отже, і на ефективність використання фінансових ресурсів підприємства.

Сказане вище цілком стосується і такої складової доходу підприємства, як заробітна плата. Тут тільки слід керуватися дещо іншими критеріями при визначенні її розміру. Мінімальний поріг заробітної плати регламентується законодавче. При встановленні її оптимального розміру необхідно виходити як з інтересів підприємства, так і інтересів кожного його працівника. Мова йде, однак, не про внутрішнє переміщення розмірів складових доходу,розмір доходу залишається при цьому величиною постійною, а про збільшення доходу, як чинника підвищення ефективності використання наявних фінансових ресурсів підприємства. У цьому плані слід виходити з того, що резерви виробництва закладені в самому виробництві і завдання полягає у знаходженні найбільш раціонального поєднання складових фінансових ресурсів, з тим щоб кожний ресурс давав максимальну віддачу.

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.

Отже, підприємству необхідна оптимізація структури фінансових ресурсів з метою досягнення максимальної їх віддачі, що є одним із напрямів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Рідзель Р.К., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д.

Управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства представляє собою два аспекти: перший, що розглядає дану діяльність як функцію фінансового менеджменту, другий - управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства ототожнюється з процесом управління прибутком. Однак вищезазначене поняття є значно ширшим ніж управління прибутком. Управління фінансовим результатом є процесом пошуку та реалізації найбільш ефективних рішень щодо формування розподілу та використання фінансового результату, який базується на координації дій з іншими підсистемами управління підприємством, на підставі зворотного впливу, та здійснюється для досягнення стійкого фінансового стану і ефективності діяльності підприємства. Управління фінансовими результатами – це система організаційно-управлінських заходів. Одним із елементів якої є управління прибутком, метою якого є визначення методів його найбільш ефективного формування, розподілу та використання, що забезпечить стабільний розвиток підприємства та приріст його ринкової вартості. Діяльність з управління прибутком підприємства є надзвичайно важливим аспектом йог діяльності. Тому повинна проводитись у чіткій послідовності кроків, які передбачають здійснення відповідних управлінських рішень. З цією метою науковцями було створено структурно-логічну схему процесу управління прибутком, до якої входить процес формування прибутку, його розподілу та організаційно-методична система управління прибутком.

Зазначимо, що наочне уявлення про стан ефективності використання фінансових ресурсів в повній мірі також дають фінансові результати діяльності підприємства, що характеризуються сумою отриманого прибутку та рівнем рентабельності.

Прибуток підприємства отримують головним чином від реалізації продукції, а також від інших видів діяльності (доход від цінних паперів, здача в оренду землі та основних фондів та інше).

Прибуток це частина чистого доходу, створеного в процесі виробництва і реалізованого в сфері обміну, який безпосередньо отримують підприємства. Лише після продажу продукції чистий доход приймає форму прибутку. Кількісно він являє собою різницю між виручкою (після сплати податку на додану вартість, акцизного збору та інших відрахувань з виручки в бюджетні та позабюджетні фонди) і отриманою собівартістю реалізованої продукції. Тобто, чим більше підприємство реалізовує рентабельної продукції, тим більше отримує прибутку, тим краще його фінансовий стан. Тому фінансові результати діяльності слід вивчати в тісному зв'язку з використанням і реалізацією продукції.

Об'єм реалізації і величина прибутку, рівень рентабельності залежить від виробничої, постачальницької, збутової і комерційної діяльності підприємства, інакше кажучи, ці показники характеризують всі види господарювання.

Система показників фінансових результатів містить у собі не лише абсолютні, а й відносні показники ефективності господарювання. До них належать показники рентабельності. Розраховують і аналізують загальну рентабельність роботи підприємства, рентабельність продукції і ряд інших показників.

Таким чином, головними завданнями аналізу реалізованої продукції і фінансових результатів діяльності підприємства є : систематичний контроль за виконанням планів реалізації продукції і отриманням прибутку; виявлення впливу як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів на об'єм реалізації продукції і фінансові результати; виявлення резервів збільшення об'єму реалізації продукції і суми прибутку; оцінка роботи підприємства по використанню можливостей збільшення реалізації продукції, прибутку і рентабельності; розробка заходів по використанню виявлених резервів.

Реальний прибуток підприємство одержує після реалізації продукції. Проте нова вартість утворюється тільки в процесі виробництва. Отже, аналізуючи прибуток, який підприємство одержує в процесі виробництва, можна зробити висновок щодо ефективності цього виробництва: саме тут знаходяться резерви зростання прибутку. З огляду на це в водночас із аналізом прибутку від реалізації продукції на підприємстві слід аналізувати прибуток від виробництва продукції.

Найважливішими умовами зростання прибутку від реалізації є збільшення обсягів вирощування, забезпечення ритмічності виробництва і відвантаження продукції, зниження її собівартості за рахунок дотримання режиму економії.

Отже, управління прибутком підприємства – це комплекс управлінських заходів, методів та інструментів визначення і реалізації найбільш ефективних рішень щодо формування, розподілу та використання фінансово-економічного результату діяльності підприємства.

ЩОДО СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Кирсанов Ю.В., студ. 4 курсу, ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д.

Головною ланкою економіки в ринкових умовах господарювання є підприємства, які виступають у ролі господарюючих суб'єктів. Вони здійснюють виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність, у результаті якої виробляють відповідні види продукції, реалізують її, отримують доходи і накопичення, розподіляють, формують відповідні фонди грошових коштів.

Структурна перебудова народного господарства країни передбачає першочерговий розвиток фінансово-кредитної системи, спрямований на забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів окремих підприємств. Організація фінансової роботи підприємства безпосередньо впливає на оборотність фінансів та, відповідно, на кінцеві фінансові результати. Актуальність вивчення завдання фінансування підприємства викликала ще й відсутністю централізованого ресурсного забезпечення.

Для розв'язання проблем формування й використання фінансових ресурсів підприємств потрібна виважена, довгострокова стратегія держави щодо розвитку підприємництва та його ролі у піднесенні національної економіки, яка б спиралася на інтереси основних суб'єктів підприємницької діяльності, відповідала потребам основної частини населення і відображала реальний стан у розв'язанні основних соціально-економічних проблем у країні. Економічно обґрунтоване використання податкових, інвестиційних та цінових механізмів сприятиме виходу з фінансової кризи, надходженню коштів до бюджету, збільшенню дохідності підприємств.

Визнання посилення ролі фінансів у підвищенні ефективності суспільного виробництва, обумовлює об'єктивну необхідність проведення розрахунків з оцінки ефективності використання фінансових ресурсів, що у кількісно визначених показниках обґрунтовувала б вимоги до підвищення ефективності виробництва з погляду фінансового управління і планування.

Результативність впливу фінансів на підвищення ефективності виробництва відображається на розмірі загальноекономічних показників ефективності. Дійсно, повне і своєчасне забезпечення, наприклад, капітальних вкладень, оптимальна структура джерел їх фінансування, правильне поєднання в взаємодія різних методів фінансового забезпечення розширеного відтворення різних методів фінансового забезпечення розширеного відтворення призводять до досягнення максимального ефекту на одиницю капітальних витрат. Маневрування фінансовими резервами дозволяє досягти безперебійності і синхронності в роботі всіх ланок виробництва, що безумовно, позитивно позначається на результатах їхньої діяльності. При цьому можна погодитися у деякому з твердженням, що критерієм впливу фінансів на суспільне виробництво може служити тільки ефективність самого виробництва, а не будь-який інший показник, що відноситься до фінансів.

Однак функції фінансів не повинні зводитися тільки до розподілу і перерозподілу фондів коштів для забезпечення фінансовими ресурсами процесу виробництва й інших потреб. Фінанси також покликані формувати оптимальні вартісні і натурально-речовинні пропорції відповідно до завдань економічного розвитку і цільових програм. Лише у випадку оптимальності може досягатися максимальна ефективність використання фінансових ресурсів, а отже, і максимальна ефективність виробництва.

Урахування зазначеної особливості являє собою одну з найскладніших і недосліджених проблем практичної реалізації розрахунків і оцінок ефективності використання фінансових ресурсів. Виявлення існуючих взаємозв'язків між зміною фінансових показників і розміром показників, що характеризують результат процесу відтворення та його ефективність, і складає суть аналізу фінансового аспекту ефективності виробництва. Для проведення такого аналізу необхідна система специфічних показників, які б охоплювали господарські процеси в сукупності фінансово-економічних зв'язків. Розробку системи таких показників слід проводити під кутом зору узгодження процесів формування фінансових ресурсів і руху матеріальних та трудових ресурсів на всіх стадіях виробництва. Ця система повинна включати як узагальнюючі, так і окремі фінансові показники ефективності, які взаємопов'язані між собою. Узагальнюючі показники будуть давати інтегральну оцінку фінансового аспекту ефективності виробництва і характеризувати специфіку формування і використання фінансових ресурсів підприємства.

Таким чином, якщо підприємство ефективно управляє фінансовими ресурсами, обсяг грошових коштів завжди достатній для забезпечення платоспроможності й ліквідності підприємства. При цьому якщо підприємство функціонує в умовах розвиненого фінансового ринку, воно може більш ефективно управляти своїми грошовими коштами, вкладаючи їх частину в ліквідні цінні папери, що дає змогу в будь-який момент виконати зобов'язання перед кредиторами і водночас отримати стабільний, хоча й невисокий, дохід.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

Іманов Х.В., студ. 3курсу, ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д.

Розвиток економіки України пов'язаний з подальшими ринковими перетвореннями в соціально-економічній системі країни й підвищенням на цій основі можливостей для зростання добробуту населення.

Ефективне функціонування української економіки неможливо уявити без активної та цілеспрямованої інвестиційної діяльності, яка повинна охоплювати усі підприємства, у тому числі й підприємства аграрного сектору, який найменш привабливий для інвесторів.

Недостатній обсяг інвестицій в аграрних підприємствах негативно впливає на формування матеріально-технічної бази, що позначається на виробництві продовольства для населення і сировини для переробної промисловості в регіонах країни.

Подальший розвиток аграрного сектору економіки України визначатиметься рівнем інвестиційних можливостей та інвестиційною привабливістю галузі, що в свою чергу, залежить від ефективності інвестиційних процесів у сільському господарстві. Питання фінансування інвестицій та їх раціонального використання особливо важливе в умовах важкого економічного стану багатьох аграрних підприємств.

Дослідженню проблем інвестиційної діяльності та її менеджменту, як загалом в економіці, так і в аграрному секторі, присвячені численні роботи вітчизняних вчених. У 70-х, 80-х роках в полі зору дослідників були проблеми підвищення ефективності державних вкладень в галузь, а з переходом до ринкової економіки центр аналізу змістився в сферу питань державного регулювання інвестиційної діяльності у сільському господарстві.

Але попри все, малодослідженими залишилися такі проблемні питання інвестиційної діяльності, як сучасні особливості інвестиційного менеджменту аграрних підприємств, явище входження інвесторів у сільське господарство з інших галузей, управління інвестиційними процесами в умовах кризового стану галузі. Зазначені явища і процеси також залишилися поза увагою й зарубіжних вчених.

Інвестиційна діяльність - основа індивідуального кругообігу інвестицій на підприємстві. Інвестиційний цикл (період) містить один оборот інвестицій, тобто рух вартості, авансованої у капітальне майно, від моменту акумуляції коштів до моменту їх відшкодування.

Інвестиційна діяльність в аграрному секторі містить у собі такі етапи:

- формування нагромаджень;
- вкладення ресурсів (інвестування);
- одержання доходу.

При цьому інвестиційна діяльність здійснюється як у сфері виробництва, так і у сфері обігу (обміну). Для ринкової економіки замкнутий на підприємстві кругообіг інвестицій так само нехарактерний, як і замкнутий оборот продукту й доходу.

Всі інвестори мають рівні права у здійсненні інвестиційної діяльності, самостійно визначають цілі, напрями, види та інструменти інвестування і залучають для реалізації інвестицій на договірній основі будь-яких учасників інвестиційної діяльності.

Пріоритетні інвестиційні напрями:

- вирощування і поглиблена переробка льону і коноплі;
- вирощування і переробка рапсу олійного на біопаливо;
- створення різнопрофільних машинно-технологічних станцій для обслуговування сільськогосподарських підприємств в районах області;
- відновлення і розвиток тваринницької галузі: молочне скотарство, свинарство, птахівництво і вівчарство;
- реконструкція аеропорту Суми;
- будівництво заводу з переробки твердих побутових відходів;
- будівництво заводу з виробництва картриджів.

Інвестиційний клімат в аграрному секторі економіки складається з безлічі факторів, які об’єднано в такі групи:

1) політичні, економічні,
2) фінансові,
3) організаційно-правові,
4) соціальні.

Отже, активне здійснення інвестиційної діяльності в аграрних підприємствах повинно забезпечити відповідну базу для розвитку аграрного сектору, створити умови продовольчої безпеки не тільки окремих територій, але й всієї країни. Збільшення обсягу інвестицій обумовлює необхідність проведення всебічних наукових досліджень з метою підвищення їх ефективності.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Мошенець І.В., аспірантка кафедри фінансів

Земля є основою людського існування, що визначає її важливу роль у процесі соціально-економічного розвитку суспільства. Як основа екосистеми, знаряддя і предмет виробництва, об'єкт права власності вона є базисом сталого розвитку, умовою соціального прогресу та добробуту людини.

Опрацьовування набутого у світовій економіці досвіду створення економічного забезпечення сталого землекористування з метою використання його в Україні набуває особливої актуальності в дуже непростій еколого - економічній та соціальній ситуації, що характеризує сьогодні розвиток земельних відносин в державі, і вимагає глибоких досліджень цієї проблеми.

Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних основ сталого землекористування внесли провідні вітчизняні вчені: О.Ф. Балацький, П.П. Борщевський, І.К. Бистряков, С.Ю. Булигін, В.В. Докучаєв, А.С. Даниленко, Б.М. Данилишин, Л.Я. Новаковський, М.Ф. Реймерс, Ф.С. Сайко, В.П. Ситник, О.Г. Тараріко, Ю.Ю.Туниця, М.А. Хвесик, В.П. Цемко, М.К.Шикула, так і зарубіжні дослідники: В.Р. Бєлєнький, С.М. Волков, Д. Брюс, Х.Л. Даймонд, , В.І. Кірюшин, П.Ф. Ноан, С.І. Сай, Ф. Харісон, В.Н Хлистун та ін.

На основі аналізу зарубіжного досвіду впровадження організаційно-правових форм підприємницької діяльності, можна уникнути помилок при проектуванні змін у сільськогосподарському землекористуванні. Оскільки для будь-якої держави головною проблемою щодо запровадження сталого розвитку землекористування є питання збереження та охорони ґрунтів розглянемо можливість і доцільність використання зарубіжного досвіду.

Так у Німеччині діє трирівнева система планування використання та охорони земель:: загальнодержавна, федеральна і муніципальна. Не зважаючи на широкі повноваження у створенні власних систем планування і регулювання землекористування всі зобов'язані розробляти генеральну земельну програму і генеральний план розвитку землекористування власних територій, положення яких обов'язкові для муніципалітетів (громад).

В Англії при продажі землі та іншої нерухомості не можна змінити їх цільового використання без погодження з місцевою радою з планування при адміністраціях міст, районів, графств і муніципалітетів. Це пояснюється тим, що зміна призначення земельної ділянки може призвести до істотного збільшення чи зменшення її вартості.

У Франції планування відіграє роль механізму для перерозподілу земель. Крім того, планувальні заходи дають змогу розвивати рекреаційні території, оберігати землю від ерозії та інших несприятливих процесів. Засади земельної політики та їхню територіальну прив'язку реалізують через спеціальну земельну документацію, що має вигляд землевпорядних планів.

У США не існує єдиного федерального законодавства у сфері планування і розвитку міського та сільського землекористування. Федеральні органи влади можуть лише опосередковано стимулювати розробку і прийняття відповідних документів на рівні штатів і муніципалітетів, хоча і пропонують свої стандарти і правила у цій сфері. Контроль за землекористуванням із забудовою відносяться до компетенції штатів, що повністю чи частково делегують свої повноваження місцевим органам влади через відповідні закони.

Наукові досягнення і практичний досвід розвинутих країн широко використовується в інших країнах, формуючи неадекватне сприйняття зарубіжного досвіду та можливостей його застосування щодо певних систем обробітку ґрунту та господарювання. Частіше впровадження новітніх "модних" технологій відбувається без належного обґрунтування, без врахування соціально-економічних, екологічних та інших факторів розвитку держави, історичних особливостей формування АПК країни.

Щоб земля була постійним джерелом багатства людей, вона повинна раціонально використовуватися. Для цього необхідна нова парадигма - концепція сталого землекористування. Стале землекористування, на наш погляд - це така система відносин суспільного розвитку, при якій досягається оптимальне співвідношення між економічним зростанням, нормалізацією якісного стану земельних ресурсів, задоволенням матеріальних і духовних потреб населення. Обґрунтовуючи необхідність сталого землекористування, його важливість з метою збереження земельних ресурсів, необхідно спиратися на основні соціальні, економічні та екологічні закони та принципи.

Потребує подальшого обґрунтування поняття планування сталого землекористування. Сутність його полягає у збалансуванні екологічних, економічних і соціальних цілей на основі врахування властивостей земельних ресурсів, їх цінності та особливостей використання на певній території. Планування сталого землекористування є системою комплексних заходів щодо раціонального використання землі та природних ресурсів з орієнтацією на майбутнє.

Таким чином, із зарубіжного досвіду слід запозичити все прогресивне, прийнятне для нашої системи господарювання, забезпечуючи тим самим стале землекористування в державі.

АНАЛІЗ НАДІЙНОСТІ ТАСТАБІЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ «Приватбанк»

Глянцев О.О., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси та кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Конєва І.І

Забезпечення фінансової стійкості функціонування комерційного банку є запорукою стійкої банківської системи, основою макроекономічного розвитку та позитивних економічних перетворень. Забезпеченість фінансовими ресурсами всіх сфер народного господарства має залежність від особливостей діяльності банківської системи, її надійності, високого рівня платоспроможності. Потреба в розвитку економіки України та необхідність швидкого нарощення внутрішнього валового продукту може бути здійснено за рахунок високої концентрації фінансових ресурсів і сталого розвитку банківської системи. Для прикладу аналізу взято Приватне Акціонерне Товариство Комерційний банк «ПРИВАТБАНК». Щоб було більш зрозуміліше пропонуємо розглянути деякі показники цього банку за попередні 3 роки у таблиці 1.

Дані для проведення фінансово-економічного аналізу ПАТ КБ "Приватбанк"(Табл.1)

Показники	Станомна 01.01.2012	Станомна 01.01.2013	Станомна 01.01.2014
Розмірчистихактивів	145 118 473	172 428 712	196 128 529
Статутнийкапітал	13 545 171	14 897 555	16 352 079
Власнийкапітал	16 480 712	19 964 685	20 791 059
Чистийприбуток	1 425 816	1 532 760	1 873 392

З даних ми бачимо, що з роками показники банку збільшувались у позитивному боці, а це в свою чергу може свідчити про його прибуткову діяльність та певну стабільність. ПАТ КБ "Приватбанк" є стабільно працюючим системним банком із професійним менеджментом, виконує нормативи і вимоги регулятора, має затверджений план докапіталізації і підтримку з боку акціонерів. Аналізуючи все вищезазначене можна зробити висновок, що фінансова стійкість банку достатньо забезпечена його капіталом і останній може захищати банк від імовірних ризикованих втрат сьогодні і в близькому майбутньому, однак банку слід покращити управління власним капіталом.

У своїй роботі ПАТ КБ "Приватбанк" дотримується відповідних норм щодо безперебійного обслуговування клієнтів. Крім того, регулятор здійснює постійний моніторинг наявності та достатності ліквідних коштів банку". Проаналізувавши усі кроки системи оцінки акціонерного капіталу, можна зробити висновок, що ПАТ КБ "Приватбанк" майже по всіх категоріях знаходиться на високому рівні, тобто в категорії «надійний». Це означає, що банк менш чутливий до ринкових ризиків. Проаналізувавши фінансовий стан банку "Приватбанк", можна зробити висновок про те, що банк знаходиться в групі стабільних банків. Проведений аналіз підтвердив рейтинги, які були надані банку з боку НБУ, і належність до першої групи банків. Результати, одержані у процесі розрахунку показників фінансового стану ПАТ КБ "Приватбанк", будуть корисними для теорії і практики аналізу банківського капіталу.

Оцінка фінансового стану в умовах ринкових відносин особливо важлива для вирішення проблем банку, пов'язаних з його стабільністю на конкурентному ринку, та подальшого розвитку. Тому процес аналізу фінансового стану є необхідним у діяльності кожного банку.Фінансова стійкість банку є головною умовою його існування та умовою активної діяльності. Її формують під впливом об'єктивних та суб'єктивних чинників і оцінюють за допомогою комплексних показників, які лежать в основі рейтингових оцінок діяльності банків. Якщо ж майбутні клієнти не матимуть хоч трішки інформації, яка буде засвідчувати фінансову стійкість та надійність банку то у них аналогічно не буде довіри до цього банку.

Аналізуючи все вищезазначене, можна запропонувати для ПАТ КБ «ПриватБанк» певні напрями покращення рівня фінансової стійкості:

– створення відділу контролю кредитних ризиків;

– покращення проведення внутрішнього аудиту;

– запровадити планування і прогнозування обсягів по залученню й розміщенню ресурсів.

Отже, фінансова стійкість є важливою в функціонуванні банку і вона залежить від стратегії розвитку банку, його політики. Для того, щоб підтримувати високий рівень фінансової стійкості, банку необхідно завжди удосконалювати свою роботу.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПЕНІТЕНЦІАРНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

Конєва І.І., к.е.н., доцент

Ефективно організоване виробництво пенітенціарної системи орієнтоване не тільки на економічні результати, але і на вирішення важливих соціальних завдань, таких як набуття первинних трудових навичок, відновлення втрачених професійних компетенцій, можливість самореалізації

осіб, які знаходяться в умовах ізоляції від суспільства, з використанням реальних економічних і легітимних трудових відносин.

На основі вивчення і узагальнення світового і вітчизняного досвіду організації виробництва в пенітенціарних системах визначають комплекс економічних завдань для підприємств установ виконання покарань, а саме:

- досягнення (як мінімум) беззбиткової роботи або(як максимум) отримання прибутку, який забезпечить виробничий і соціальний розвиток та матеріальне заохочення працівників;
- поява у засуджених можливості відшкодовувати витрати на своє утримання, виконувати судові позови і виплачувати аліменти;
- забезпечення виконання завдань, які стоять перед установами виконання покарань, але фінансово не підкріплених бюджетним фінансуванням.

Кримінально-виконавче законодавство України не регламентує здійснення підприємницької діяльності установами виконання покарань. Ефективність виробництва державного підприємства виправної колонії, з одного боку, залежить від адміністрації підприємства і її управлінських рішень, а з іншого від продуктивності і умов праці засуджених.

З переходом до ринкової економіки підприємства виробничого комплексу пенітенціарної системи стають повноцінними учасниками ринку. Однак на перших етапах перехідного періоду їх не можна було назвати підприємницькими структурами, оскільки підприємства установ виконання покарань створені для забезпечення процесу виправлення осіб. які ізольовані від суспільства та їх виховання шляхом залучення до суспільно-корисної праці. Розвиток підприємництва у виробничому комплексі пенітенціарної системи має бути пов'язаний з такими напрямами:

1. Диверсифікація виробництва, гнучкість і здатність швидко переорієнтовуватися на іншу, більш конкурентоспроможну продукцію;
2. Розвиток державно-приватного партнерства, яке може реалізуватися в двох формах шляхом: розміщення замовлень приватних суб'єктів на виробництво товарів та працевлаштування осіб, які відбувають покарання в комерційних організаціях.

В 2012 році була прийнята «Державна цільова програма реформування Державної кримінально-виконавчоїслужби на 2013 - 2017 роки».

Орієнтовний обсяг коштів державного бюджету, передбачених для виконання Програми, становить 3882,03 млн. гривень, інших не заборонених законом джерел - 2129,7 млн. гривень.

Таблиця 1 – Прогнозні обсяги та джерела фінансування «Державна цільова програма реформування Державної кримінально-виконавчої служби на 2013 - 2017 роки»

Джерелафінансування	Обсяг фінансування, млн. гривень	У тому числі за роками				
		2013	2014	2015	2016	2017
Державний бюджет	3882,03	498,45	1216,07	741,64	726,41	699,46
Кошти інших не заборонених законом джерел	2129,7	15	527,9	527,9	527,9	531
Усього	6011,73	513,45	1743,97	1269,54	1254,31	1230,46

Обсяг фінансування Програми уточнюється щороку під час складання проекту Державного бюджету України та місцевих бюджетів на відповідний рік.

Отже, подальший розвиток підприємництва у виробничому комплексі пенітенціарної системи може бути пов'язано, з такими елементами, як: різноманітність і розширення підприємницької діяльності установ виконання покарань, а не засуджених; орієнтація на максимальну диверсифікацію виробництва, гнучкість і здатність швидко переорієнтуватися на іншу, більш конкурентоспроможну продукцію; перевірка потенційних партнерів і аналіз бізнес-проектів як на регіональному рівні, так і центральному рівнях; максимальне інтегрування державних підприємств виправних колоній в економіку регіонів, в єдиний регіональний технологічний цикл.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВ

Стоцька В.Ю.,студ. 4 курсу ФЕіМ, спец.і «Фінанси та кредит»
Науковий керівник: Конєва І.І., к.е.н., доцент

Сучасний банк – це автономне, економічно самостійне, незалежне підприємство, яке функціонує за умови повної економічної самостійності, партнерських взаємовідносин з клієнтами в межах державного контролю за його діяльністю з боку органів банківського нагляду.

Згідно з Законом України “Про банки і банківську діяльність”, банківська діяльність визначається як залучення до вкладів грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб; банк – це юридична особа, яка має виключне право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати банківську діяльність; банківська система України – це Національний банк України й інші банки, що створені й діють на території України згідно з положеннями цього Закону.

Сучасна банківська система України побудована за дворівневим принципом:

- 1 рівень - центральний банк (НБУ);
- 2 рівень - інші банківські установи різних форм власності, спеціалізації та сфери діяльності, що створені і діють на території України відповідно до положень Закону України “Про банки і банківську діяльність”.

Фінансовий стан - стан економічного суб'єкта (держави, регіону, підприємства, фірми, підприємця, сім'ї), що характеризується наявністю у нього фінансових ресурсів, забезпеченням грошовими засобами, необхідними для господарської діяльності та здійснення грошових розрахунків з іншими суб'єктами.

Більшість методик поєднує чотири групи показників, що дають можливість оцінити фінансовий стан банку виходячи із:

1) оцінки фінансової стійкості;
2) оцінки ділової активності;
3) оцінки ліквідності;
4) оцінки ефективності управління.

Оціночні показники являють собою коефіцієнти, що розраховуються на основі даних балансу банківської установи та звіту про прибутки і збитки.

Основними коефіцієнтами, які характеризують фінансову стійкість банку, є:

1) коефіцієнт надійності;
2) коефіцієнт фінансового важеля;
3) коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів;
4) коефіцієнт захищеності дохідних активів власним капіталом;
5) коефіцієнт мультиплікатора капіталу.

Ліквідність банківської установи — це можливість і здатність банківської установи виконувати свої зобов’язання перед клієнтами і різними контрагентами в аналізованих періодах. Ліквідність балансу як ступінь покриття зобов’язань активами і ліквідність самих активів забезпечується дотриманням насамперед обов’язкових економічних нормативів Національного банку України.

Діяльність банку, його ділову репутацію та перспективи розвитку разом з показником ліквідності характеризує і платоспроможність. Платоспроможність – це здатність банку вчасно та у повному обсязі розрахуватися за своїми зобов’язаннями (на певну дату).

Фінансовий стан банку характеризується такими показниками, як доходи, витрати, прибуток (збиток) - різниця між доходами і витратами, чистий прибуток - після сплати податку. З метою виявлення резервів зростання прибутковості банківської діяльності як джерела формування банківського капіталу, що забезпечує стабільність фінансового стану банку, здійснюється комплексний аналіз його доходів і витрат.

Тому, сьогодні актуальним є розроблення методів оцінки, зіставлення та відбору даних, що характеризують результативність діяльності банку, отриманих із різних джерел. Для інформаційного забезпечення аналізу доходів і витрат можна використовувати всі види директивної, нормативної, облікової, фінансової, статистичної, довідкової та методичної інформації. Але базовою інформацією для фінансового аналізу є дані звіту про фінансові результати, який відображає величину дохідних і витратних статей, згрупованих за їх характером та основними напрямами; балансу (з примітками), який розкриває наявність та напрями розміщення фінансових ресурсів банку на фіксований момент часу; фінансового плану, або бізнес-плану, комерційного банку щодо очікуваних доходів і витрат періоду, який аналізується.

СУТНІСТЬ ПОНЯТЬ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Герасименко А. В., студентка групи ФіК 1301 с.т.
Науковий керівни: Конєва І. І., к.е.н., доцент

Розвиток ринкових відносин, реформування бухгалтерського обліку зумовлює додаткові вимоги до контролю і аналізу банківської діяльності. Необхідність створення дієвої системи обґрунтування управлінських рішень, їх вдосконалення і пристосування до потреб управління ліквідністю банку визначають актуальність дослідження ліквідності і платоспроможності банку. З метою більш детального аналізу ліквідності та платоспроможності, необхідно розглянути сутність даних понять.

Так, під ліквідністю комерційного банку розуміється можливість своєчасно та повною мірою забезпечувати виконання своїх боргових і фінансових зобов'язань перед усіма контрагентами, що визначається наявністю достатнього власного капіталу банку, оптимальним розміщенням і розміром коштів за статтями активу і пасиву балансу з урахуванням відповідних термінів.

Ліквідність банку лежить в основі його платоспроможності, яка, в свою чергу, визначається як достатність власних коштів для забезпечення захисту інтересів вкладників та інших кредиторів банку, тобто це здатність своєчасно і повністю виконати свої платіжні зобов'язання. За відсутності ліквідності банк навряд чи може бути платоспроможним. Як свідчить практика, втрата банком ліквідності зрештою призводить до його неплатоспроможності, внаслідок чого настає банкрутство.

Поняття ліквідності банку ширше, ніж поняття платоспроможності. Воно включає здатність банку виконувати не лише боргові й позабалансові зобов'язання, а й забезпечувати грошовими коштами своїх клієнтів. Іншими словами, ліквідність банку обов'язково передбачає платоспроможність, але, крім неї, ще й можливість вести окремі категорії активних операцій.

Визначаючи ліквідність та платоспроможність банка різні користувачі даної інформації мають різні інтереси. Так, банківсько-кредитні установи цікавить можливість вкладення коштів та отримання певних відсотків, при повернені коштів. Держава бачить в кожному банку, насамперед, надійного платника податків. Працівники розраховують на своєчасне отримання заробітної плати та перспективи у майбутньому. Аудитори, консультанти або фінансові директори мають на меті вироблення раціональних рекомендацій по покращенню фінансового стану об'єкту, що аналізується.

Сутність проблеми банківської ліквідності полягає в тому, що попит на ліквідні кошти рідко дорівнює їх пропозиції в будь-який момент часу, в наслідок чого банк постійно має справу з дефіцитом ліквідних коштів або з їх надлишком. У свою чергу, дефіцит призводить до виникнення ризику втрати ліквідності, порушення нормативних вимог центральних банків, штрафних санкцій і до втрати депозитів.

І навпаки, невиправдано високий рівень ліквідності породжує дилему «ліквідність - прибутковість», адже найліквідніші активи не приносять доходів. Якщо фактична ліквідність значно перевищує необхідний рівень або встановлені нормативи, то діяльність банку негативно оцінюється акціонерами, адже не використані можливості щодо отримання прибутку призводять до зниження вартості бізнесу.

Аналіз рівня ліквідності банку досягається шляхом складання значення коефіцієнтів ліквідності конкретного банку з встановленими нормами. В одних країнах норми ліквідності встановлюються органами банківського і валютного контролю, в інших — банківським законодавством; їх розмір визначається з урахуванням накопиченого досвіду та конкретних місцевих умов.

Підтримка ліквідності на необхідному рівні здійснюється за допомогою проведення визначеної політики банку в ділянці пасивних і активних операцій, з урахуванням конкретних умов грошового ринку, специфіки клієнтури, особливостей виконуваних операцій, можливостей виходу на нові ринки і розвитку банківських послуг.

Зараз виникають протиріччя і суперечливі судження з низки питань ефективності використання Національним банком України економічних нормативів ліквідності, їх повноти та достатності для об'єктивної оцінки стану ліквідності банків. На сьогодні нагальним є питання наукового обґрунтування оптимальної кількості показників аналізу, які будуть об'єктивно відображати стан ліквідності банків і стануть обов'язковими для використання працівниками банківського нагляду.

Одним із шляхів розвитку методів аналізу банківського нагляду є вивчення, створення і використання самостійно розроблених банками, тобто, створених для особистого користування, методів внутрішньобанківського аналізу ліквідності банків.

Отже, за теперішніх умов зниження обсягів виробництва і його прибутковості ліквідність банків є умовою їх самозбереження, ресурсом збільшення обсягів кредитування і майбутнього економічного зростання. Підтримання належного рівня ліквідності дуже важливе для самого банку, оскільки дає йому змогу не лише залишатися платоспроможним, а й забезпечувати підтримання цілей своєї діяльності, зокрема отримання прибутку та забезпечення власного розвитку.

УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ БАНКУ

Чижова О.Ю., студ. 4 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Конєва І.І

За роки незалежності банківська система України розвивалася швидкими темпами, докорінні зміни торкнулися не лише кількості, структури банківських установ, а і якості, різноманітності банківських послуг.

У сучасних умовах питання, пов'язані з управлінням різними соціально-економічними системами, є найскладнішими. Управління ж сучасною банківською установою вимагає від її керівників і менеджерів серйозних і глибоких знань як в галузі теорії, так і практики управління. Можна впевнено константувати, що з подальшим розвитком ринкових відносин в Україні процеси побудови систем управління діяльністю кредитних установ набуватимуть все більшої актуальності та значимості.

За сучасних умов розвитку банківської діяльності головне завдання полягає у пошуку реальних шляхів мінімізації ризиків та отримання достатніх прибутків для збереження коштів вкладників та підтримання життєдіяльності банку. Успішне вирішення цієї складної проблеми потребує використання багатьох методів, прийомів, способів, систем та розробки нових підходів до управління активами і пасивами банку.

Управління активами і пасивами – один із ключових процесів управління банком. В умовах зростання конкуренції і зниження прибутковості основних банківських продуктів перед багатьма комерційними банками постає проблема підвищення ефективності управління активами і пасивами. Крім того, з боку НБУ посилюються вимоги щодо створення системи управління ризиками ліквідності, процентних ставок та інших ринкових ризиків зміни вартості активів.

Складність і багатогранність процесу управління банком потребує комплексного підходу, що передбачає нерозривну єдність активів і пасивів, доходів і витрат, які є взаємозалежні та взаємообумовлені. Запровадження такого підходу потребує розробки методології та інструментарію комплексного управління активами і пасивами.

Комплексне управління активами і пасивами банку передбачає реалізацію таких основних цілей як:

– збільшення доходів за акціями, тобто підвищення вартості банку для його акціонерів;

– покращення майбутнього для фінансових потоків, і як наслідок одержання більш високого рейтингу;

– підтримка достатнього рівня прибутковості;

– дотримання вимог щодо розміру власного капіталу не в збиток банку;

– підтримка ліквідності банку на необхідному рівні;

– управління ризиками, включаючи контроль гепів.

Для вирішення вище поставлених цілей комплексне управління активами і пасивами банку передбачає засоби і методи управління як на рівні стратегій управління, контролю за загальнобанківськими операціями, так і на рівні управління різними центрами прибутку і навіть на рівні відносин із клієнтами.

Принципи та положенняконцепції управління активами і пасивами є основою для формування тактики і стратегії управління банком. Отже, комплексне управління активами і пасивами стосується практично всіх сфер фінансового управління банком: стратегічногопланування, оперативного управління, в тому числіаналізу і контролю, управління прибутком і ризиками, формуванняфінансового інструментарію.

Об'єктом управління активами і пасивами банку є фінансові потоки, відображені в динамічномубанківськомубалансі. Тому найважливішимискладовими комплексного управління активами і пасивами банку є:

– формування оптимальної структури балансу банку з метою отримання максимальної дохідності;

– контроль за достатністю власного капіталу банку;

– визначення політики банку у сфері управління ліквідністю;

– ризик-менеджмент.

Із вищенаведеного випливає, що комплексний підхід до управління активами і пасивами банку включає аналіз активів і пасивів, їх узгодженість, оцінку наявних ризиків, достатності капіталу та ефективності діяльності. При комплексному управлінні активами і пасивами окреміопераціїоцінюються в термінах "ризику-дохідності" максимально повно, тому щовитрати та доходи можутьвідноситися як до пасивної, так і до активноїчастини балансу. Виробленнярегулюючихвпливів, щобазуються на результатах внутрішньогоаналізуроботи банку, маєузгоджуватись з обмеженнями, якінакладаютьконкуренція та рин-ковакон'юнктура. Концепціяінтегрованого управління активами і пасивами є досить актуальною для су-часноїбанківської системи.

Отже, українським банкам при комплексному управлінні активами і пасивами необхідно дотримуватись таких принципів: дотримання вимог регулюючих органів, мінімізації обов'язкових резервів, ліквідності, мінімізації витрат, прибутковості, мінімізації ризиків.

ДІЯЛЬНІСТЬ ОЩАДБАНКУ З ОБСЛУГОВУВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ КЛІЄНТІВ

Бєсєдін С. О., 5 курс ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Хромушина Л. А.

В 2014 році Ощадбанк упевнено займав друге місце на ринку кредитування корпоративних клієнтів. Станом на 01.01.14 року частка банку в цьому сегменті становила 8,2%, а обсяг наданих кредитів склав понад 59,7 млрд. грн. Також протягом року банком було збережено четверте місце на ринку залучення коштів корпоративних клієнтів. Встановлення довготривалих партнерських відносин з ключовими клієнтами разом з нарощуванням клієнтської бази є пріоритетним завданням для Ощадбанку. Основною стратегічною метою корпоративного бізнесу є відбудова банку як фінансово стійкої установи, що здійснює обслуговування клієнтів на новому рівні якості й ефективно виконує функції відповідно до його місії, ролі та сутності в економічному просторі України.

Кредитування корпоративних клієнтів традиційно є важливим напрямом діяльності та передумовою комплексних відносин з корпоративними клієнтами з урахуванням вимог щодо мінімізації ризиків. Ощадбанк, обслуговуючи підприємства різних форм власності, поступово почав реалізовувати політику диверсифікації клієнтської бази, вживаючи заходів щодо зниження концентрації обсягів активів та пасивів великих клієнтів. Для утримання лідируючих позицій з обслуговування розрахунково-касових операцій корпоративних клієнтів протягом 2014 року банк забезпечив ринкові умови залучення коштів та тарифи на розрахунково-касове обслуговування. На фоні проблем з ліквідністю в банківському секторі Ощадбанк намагався забезпечити обмеження залучення депозитів до запитання та збільшення обсягів залучення строкових депозитів на максимально довгі строки. Відповідно до постанов Кабінету Міністрів України, Ощадбанк виконував функції уповноваженого банку з обслуговування поточних рахунків із спеціальним режимом використання учасників Оптового ринку електричної енергії України, суб'єктів господарювання, що проводять діяльність, пов'язану з постачанням природного газу за регульованим тарифом, та підприємств теплоенергетики і водопостачання, а також їх відокремлених підрозділів. Протягом 2014 року Ощадбанк продовжував роботу з залучення нових корпоративних клієнтів, розширення спектра послуг для існуючих корпоративних клієнтів, підвищення якості обслуговування клієнтів. Уповноваженими органами регіональних управлінь та центрального апарату було ухвалено низку рішень про надання нових кредитів та зміни умов за існуючими кредитними договорами з клієнтами, які працюють у стратегічно важливих галузях економіки.

Водночас рішенням центрального апарату банку було встановлено обмеження максимальних розмірів кредитного портфеля корпоративних клієнтів в розрізі регіональних управлінь. Прийняття такого рішення було зумовлено необхідністю дотримання показників ліквідності банку та якісної складової кредитного портфеля на запланованому рівні. Кредитному комітету банку було надано право приймати рішення щодо кредитування юридичних осіб в обсягах, що перевищують обмеження максимального розміру кредитного портфеля юридичних осіб регіональних управлінь, у випадку спрямування кредитних коштів на виконання загальнодержавних програм та фінансування реального сектора економіки України. При прийнятті відповідних рішень враховувались показники приросту строкової ресурсної бази банку. Станом на 01.01.2014 балансова вартість за кредитами, наданими корпоративним клієнтам становила 59 712 026 тис. грн., у тому числі сума нарахованих процентних доходів становила 2 054 672 тис. грн.; сума позабалансових зобов'язань банку перед корпоративними клієнтами склала 13 424 234 тис. грн., у тому числі: зобов'язання з кредитування - 10 560 189 тис грн. та гарантії і акредитиви, надані клієнтам, на суму 2 864 045 тис. грн.. Варто зазначити, що концентрація кредитів п'яти найбільших позичальників корпоративних клієнтів у кредитному портфелі Ощадбанку порівняно з 01.01.2013 зменшилась на 10% і станом на 01.01.2014 склала 41,1%.

Середньозважена доходність кредитного портфеля в 2014 році становила 12,8 відсотків річних та порівняно з 2013 роком суттєво не змінилась. При цьому обсяг процентних доходів від кредитування корпоративних клієнтів у 2014 році склав 7 189 799 тис. грн. та порівняно з попереднім роком збільшився на 4,9%. Залишок коштів корпоративних клієнтів на 01.01.2014 становив 10 642 757 тис. грн. З них кошти на вимогу склали 68% усіх залучень, або 7 285 417 тис. грн., строкові кошти - відповідно 32%, або 3 357 340 тис. грн., у т.ч. витрати, нараховані за залученими коштами, на звітну дату склали 24 296 тис. грн.. Середньоденні залишки за залученими коштами впродовж 2014 року становили 7 654 057 тис. грн., що порівняно з 2013 роком менше на 404 177 тис. грн.. Залишки за строковими вкладами корпоративних клієнтів станом на 01.01.2014 порівняно з 01.01.2013 збільшились на 14%, або на 412 673 тис. грн.. Загальна сума залишків коштів системних клієнтів на 01.01.2014 становила 5 282 879 тис. грн. (без урахування нарахованих витрат за залученими коштами). Концентрація пасивів п'яти найбільших кредиторів корпоративних клієнтів в портфелі залучених коштів банку порівняно з 01.01.2013 зменшилась на 1,6% і станом на 01.01.2014 склала 10,6%. За 2014 рік процентні витрати банку за залученими коштами корпоративних клієнтів склали 488 119 тис. грн. (у тому числі за строковими коштами - 399 236 тис. грн.), що на 12,3% більше обсягу процентних витрат за 2013 рік (434598 тис. грн.).

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Хромушина Л.А., к.е.н., доцент

Економічний розвиток аграрних підприємств з урахуванням вимог екологічної безпеки залежить від рівня використання наявного ресурсного потенціалу. З іншого боку, становлення екологобезпеченого економічного розвитку аграрних підприємств сприятиме забезпеченню розширеного відтворення, а відтак – і формуванню ресурсного потенціалу.

Ресурсний потенціал підприємств в цілому є основною базою формування механізму реалізації його економічних інтересів.

У науковій літературі спостерігається різноманітне за критеріями трактування та визначення сутності ресурсного потенціалу. На наш погляд, всі вони справедливі та мають свої особливі підходи до розуміння даного поняття.

Серед великої кількості сучасних уявлень про потенціал можна виділити такі три напрямки:

1) потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів;

2) потенціал – це система матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва;

3) потенціал розглядається як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання.

Крім цього, термін “потенціал” широко застосовується в економічній літературі як кількісна оцінка різних явищ й умов: природний, інвестиційний, інтелектуальний, економічний потенціал і т. д. Ресурсний потенціал найчастіше представляється всіма ресурсами, що використовуються у суспільному відтворенні на тому чи іншому етапі розвитку продуктивних сил. Проте зауважимо, що ресурсний потенціал – це системне, комплексне поняття, це не просто сума або сукупність ресурсів. Ці ресурси взаємодоповнюють і взаємообумовлюють один одного.

У наукових колах поширеною є думка, що потенціал підприємства – це його здатність забезпечувати очікуваний результат або вирішувати поставлені завдання в існуючій системі внутрішніх і зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку. Носій у даному разі представляється сукупністю наявних ресурсів, як матеріальних, так і нематеріальних, та його потенціалом, як властивістю цієї сукупності.

Також потенціал можна розглядати як внутрішню характеристику певного об‘єкта, а саме - здатність до забезпечення досягнення певної мети. Метою діяльності аграрних формувань з державницького погляду є продовольча безпека, а з погляду підприємницької діяльності – це отримання прибутку та задоволення інтересів власників.

Ресурсний потенціал аграрних підприємств представлений як сукупність взаємопов’язаних ресурсів (матеріальних, технічних, земельних), що можуть використовуватись як у виробничому процесі, так і у соціальній, фінансовій та інших сферах діяльності підприємства.

Найчастіше у наукових дослідженнях розглядають економічний потенціал підприємства, який визначають як здатність підприємства забезпечити отримання стабільного прибутку на основі задоволення потреб споживачів, за внутрішніх та зовнішніх обмежень з урахуванням можливості розвитку підприємства. Економічний потенціал аграрних підприємств обумовлений не тільки обсягом ресурсів, але також їхньою якістю, структурою, ступенем збалансованості складових, раціональністю використання. Поліпшення якісного складу ресурсів підвищує наявний потенціал без збільшення їхнього обсягу. Рішення проблеми забезпечення ефективної діяльності аграрних підприємств в значній мірі залежить від раціонального використання всіх його потенційних можливостей.

Розвиток аграрного економічного потенціалу відбувається шляхом розв’язання як зовнішніх по відношенню до нього, так і внутрішніх суперечностей. Останні є головними і виникають, наприклад, у силу різних темпів зміни забезпеченості галузі земельними, матеріальними і трудовими ресурсами, що призводить до порушення їх пропорційності. У структурі потенціалу аграрного підприємства доцільно виділяти три окремі складові – матеріально-речова, соціально-економічна і організаційно-управлінська. Розвиток підприємства у довготривалому періоді, використовуючи наявний потенціал підприємства, створює умови для реформування його попереднього потенціалу та для створення нового потенціалу підприємства.

За сучасними поглядами на побудову потенціалу з елементами ресурсного підходу процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямків його економічної стратегії, що передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був чинником у досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей.

Таким чином, ресурсний потенціал аграрних підприємств можна визначити як сукупність певної кількості та якості ресурсів, необхідних для забезпечення розширеного відтворення еколого-соціально-економічної системи виробництва, і які визначають поточний та майбутній стан продовольчої безпеки.

ЕКОНОМІЧНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Дмитренко А. В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. “Фінанси і кредит”
Науковий керівник: к.е.н., доц. Хромушина Л. А.

Розвиток ринкових відносин в Україні зумовлює особливості функціонування підприємств умовах конкуренції та підприємницького ризику. Успішність діяльності підприємств в значній мірі належть від розміру та стану наявних активів. На підприємстві, враховуючи характер основних господарських операцій та особливості його діяльності, всі активи поділяються на оборотні та необоротні.

Необоротні активи у сучасних умовах господарювання відіграють визначальну роль, оскільки вони становлять вагому частину майна будь-якого суб’єкта господарювання. В економічній теорії під необоротними активами розуміють вилучені підприємством з господарського обороту власні кошти, які обліковуються на балансі.

Для правильного визначення поняття «необоротні активи» та розкриття їх сутності необхідно провести огляд економічної літератури. При цьому ми зіткнулися з проблемою схожості термінів, тому досліджуємо визначення не тільки необоротних активів, а й основного капіталу, основних засобів, основних фондів, довгострокових активів, тощо.

Розглядаючи визначення бачимо, що дійсно поняття необоротних активів є неоднозначним. Зокрема, в іноземній літературі часто немає об’єднуючого терміну, а відображаються окремі складові довгострокових засобів – основні засоби, нематеріальні активи тощо.

У зарубіжній обліковій практиці поняття «необоротні активи» позначається різними термінами. Наприклад, у Швейцарії необоротні активи в балансі відображаються в розділі «Основні засоби», в Росії та Білорусі носять назву поза оборотних активів, в Німеччині фінансова звітність розкриває об’єкти засобів довгострокового використання в розрізі статей «Основний капітал» і «Фінансові активи», в Естонії – основне майно, в Єгипті – основний (основні засоби), моральний (нематеріальні актив) та ресурсний (природні багатства) капітал. У радянський період розвитку економіки нематеріальні активи як такі не існували, тому необоротні активи носили назву основних засобів чи основних фондів, особливістю яких була матеріально-речова форма. Велика кількість авторів називають необоротні активи основним капіталом, який включає матеріальні цінності, фінансові вкладення та нематеріальні активи.

Відповідно до Міжнародних Стандартів Фінансової Звітності довгострокові або необоротні активи – це активи, від яких очікується економічна вигода на протязі декількох років. До них відносяться довгострокові інвестиції, основні засоби, нематеріальні активи.

Автори Б. Нідлз, Х. Андерсен та Д. Колдуелл виділяють 3 основні риси необоротних активів і дають наступне визначення: необоротні активи – це засоби, які:

1) мають термін корисного використання більше одного року;
2) використовуються в діяльності підприємства;
3) не підлягають перепродажу покупцям.

На відміну від цього точного і змістовного визначення Ентоні Райс зазначає, що основні фонди (тобто необоротні активи) – це будь-які активи, які компанія використовує на постійній довгостроковій основі (наприклад, будівлі, транспортні засоби, комп’ютери), на відміну від оборотних активів, які придбаються для продажу покупцям.

Розглянувши визначення необоротних активів, основного капіталу, довгострокових активів, можемо виділити декілька основних характеристик терміну, а саме: майнові цінності; довгострокове використання, підлягають амортизації, призначені не для перепродажу; беруть участь у виробництві; корисний ефект від використання тощо.

Кожен з авторів виділяє свої характерні риси. Всі з них обов’язковим вважають для необоротних активів економічну вигоду (дохід, приплив грошових коштів) від їх використання, а також тривалий строк корисного використання.

Для бюджетних установ необоротні активи – це матеріальні та нематеріальні ресурси, які належать установі та забезпечують її функціонування і строк корисної експлуатації яких, як очікується, становить більше одного року, а для комерційних банків – основні засоби (необоротні матеріальні активи) та нематеріальні активи. Виходячи з цього, необхідним є узгодження нормативних актів України і введення єдиного загальноприйнятого тлумачення терміну необоротні активи, яке б достатньою мірою розкривало його зміст.

Таким чином необоротні активи є матеріальною базою будь-якої підприємницької діяльності, забезпечують статутну діяльність, прибутковість і рентабельність підприємства, а також це сукупність майнових цінностей і нематеріальних прав, які беруть участь у виробництві продукції та наданні послуг, призначені не для перепродажу, корисний ефект від яких очікується отримувати тривалий час (більше одного року або операційного циклу). Перспективами подальших досліджень необоротних активів є вдосконалення організації та методики оцінки необоротних активів, у тому числі тих, які призначені для продажу, що сприятиме достовірності та реальності даних фінансової звітності.

КРЕДИТНИЙ РИЗИК ТА СИСТЕМА ЙОГО УПРАВЛІННЯ НА ПРИКЛАДІ ПАТ«РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»

Краковська А.В., студ. 4 курсу ФіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д.

Основним аспектом сучасної банківської діяльності є оптимізація параметрів ризиків, що викликає потребу у комплексному підході до створення системи управління ними. Основною передумовою набуття конкурентної переваги стала оптимізація методів та технології управління ризиками, залучення клієнтів та збільшення прибутковості банківського бізнесу.

Кредитний ризик являє собою основний вид фінансових ризиків, з яким стикаються банки у процесі своєї діяльності. Несвоєчасні виявлення проблемних кредитів і недостатність створених під них резервів, а також недосконалістю кредитного контролю в банках слугують появою ризику. Підвищення інтересу до оцінки кредитного ризику пов'язано зі зростанням обсягів кредитних портфелів банків, зниженням рентабельності в банківській сфері, що спонукає банки приймати на себе високі кредитні ризики. Всі ці фактори обумовили актуальність вдосконалення існуючих і впровадження нових методик оцінок та управління кредитним ризиком.

Основними напрямками регулювання кредитного ризику є розробка й реалізація заходів щодо запобігання або мінімізації пов'язаних з ним втрат. Мінімізація кредитного ризику передбачає здійснення комплексу заходів, спрямованих на зниження ймовірності настання подій або обставин, що приводять до кредитних збитків, та (або) на зменшення (обмеження) розміру потенційних кредитних збитків.

Джерелом індивідуального кредитного ризику є окремий конкретний контрагент банку - позичальник, боржник, емітент цінних паперів. Оцінювання індивідуального кредитного ризику передбачає оцінювання кредитоспроможності окремого контрагента, тобто його індивідуальної спроможності своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за прийнятими зобов'язаннями. Результати оцінки кредитоспроможності клієнта лежать в основі ухвалення рішення про надання або не надання кредиту. Виходячи із кредитоспроможності позичальника банк визначає, який розмір ризику він може прийняти на себе. Контроль за кредитною операцією дозволяє вчасно виявляти зміни у фінансово-правовому стані клієнта й адекватно реагувати на зміну якості наданого кредиту.

Управління кредитним ризиком банку складається з наступних етапів: оцінка кредитного ризику; моніторинг кредитного ризику; регулювання кредитного ризику; мінімізація ризику.

В цілому управління кредитним ризиком можна розглядати як сукупність заходів, спрямованих на мінімізацію витрат з метою встановлення оптимального співвідношення доходності та ризику. Метою такої діяльності є створення умов захисту кредитора шляхом встановлення лімітів та диверсифікації строків позик, провадження належної аналітичної діагностики фінансового стану позичальника, яка повинна передбачати аналіз грошових потоків клієнта та комплексний аналіз його кредитоспроможності, вибір оптимальної форми забезпечення кредиту.

Кредитний ризик є невід'ємною частиною системи банківських ризиків, яка має спеціальну стратегію зі своїми взаємозв'язками, властивостями, ознаками і відносинами. Управління кредитним ризиком банку – це формалізований процес з чіткою послідовністю етапів, механізмів та методів, за допомогою яких банк виявляє ризики, оцінює їх рівень. Здійснює моніторинг і контролює свої ризикові позиції. Управління кредитним ризиком полягає у проведенні дій, спрямованих на підтримання такого рівня ризику, який відповідає поставленим цілям банку.

Організаційне забезпечення управління кредитним ризиком банку починається із загальних зборів акціонерів (учасників), які визначають загальну стратегію розвитку банку та відповідну стратегію щодо управління ризиками. Спостережна рада здійснює нагляд за законністю та обґрунтованістю прийнятих рішень. Реалізація розробленої політики проводиться правлінням банку, яке в свою чергу розподіляє окремі завдання відповідним департаментам та відділам банку. Система управління кредитним ризиком не лише дозволяє банкам забезпечувати свою прибутковість та ефективність кредитних операцій, а й сприяє виконанню банківським кредитом його ролі у сфері грошового обігу.

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.

Найважливішим питанням для банку є оцінка й регулювання ризикованості кредитного портфеля, як одного з основних напрямків ефективного управління кредитною діяльністю банку, а головна мета процесу управління кредитним портфелем - забезпечення максимальної прибутковості при визначеному рівні ризику.

Отже, узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що головним завданням управління кредитними ризиками є визначення ступеня допустимості та виправданості того чи іншого ризику і прийняття практичного рішення, спрямованого або на використання ризикових ситуацій, або на вироблення системи заходів, що зменшують небезпеку виникнення збитків банку від проведення тієї чи іншої операції.

ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ, ЇЇ РОЗВИТОК І СТАНОВЛЕННЯ

Ярмак Р.М., студ. 1 с.т. курсу,ЕіМ спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник к.е.н., доцент Конєва І.І

В Україні постійно проводилась 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 доходів є податок на прибуток підприємств, ПДВ, прибутковий податок з громадян, акцизний податок та збори за використання природних ресурсів, плата за землю. Податкова служба обслуговує 700 тисяч юридичних осіб платників податку, 960 тисяч фізичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності, 750 тисяч платників прибуткового податку із заробітної плати робітників та службовців, а також майже 17 млн. громадян України. Аналізуючи податкові надходження до державного бюджету України зробив висновок,що попри позитивні тенденції розвитку української економіки у 2012 році й ознаки подолання наслідків фінансово-економічно кризи при виконанні дохідної частини бюджету проявилися деякі проблеми, перш завсе пов'язані з адмініструванням податкових надходжень бюджету. Доходи державного бюджету в 2012 році загалом перевиконано на 1,2 млрд. грн., або 0,4 %, при збільшенні обсягу переплат за податками і зборами впродовж року на 3,9 млрд. грн., або 25,9 %. Доходи державного бюджету у 2014 році не виконано на 37,0 млрд. грн., або 9,7 %, у тому числі загального фонду – на 32,7 млрд. грн., або 10,1 %, спеціального фонду – на 4,3 млрд. грн., або 7,1 %.

На сьогодні концепцією реформування податкової системи, яку схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України, передбачено, що реформування податкової системи проводитиметься до 2016 року виходячи із стратегічних цілей - побудови соціально-орієнтованої конкурентоспроможної ринкової економіки та інтеграції у європейське співтовариство.

Основою реформування податкової системи України має бути визнання того факту, що податкова система України вже склалася і не беручи до уваги всі її недоліки не має розглядатись як така, що має підлягати докорінному перетворенню. Тобто, створенню нової законодавчої бази оподаткування повинно мати в собі традиції існуючої податкової системи та відповідати світовим тенденціям розвитку та становлення податкових систем.

Відповідно до статті 1 Конституції наша країна є соціальною правовою, отже її податкова система повинна відповідати вимогам соціальної країни, найперш щодо рівня фінансування суспільних благ її громадян. Податкова система, створена внаслідок податкової реформи, повинна забезпечувати акумуляцію грошових ресурсів, яких буде достатньо для виконання закріплених функцій держави. Метою реформування податкової системи повинно бути створення податкової системи яка забезпечуватиме економічне зростання.

Найпершими завданнями податкової реформи в Україні повинні бути:

- формування нового середовища стягування подаків, яке буде мати прицип що всі платники рівні перед законом;
- недопущення проявів податкової дискримінації;
- підвищення рівня фіскальної ефективності податків за рахунок збільшення податкової бази,.створення рівномірного розподілу податкового навантаження між платниками податків;
- демократизація податкової служби України на основі реформування податкової служби.

Отже, можна зробити висновок, що модернізація податкової служби є необхідною для розвитку держави.. Перехід до нової, модернізованої податкової системи створить довіру платників податків до податкової служби України. Саме тому інтелект, порядність, чесність, професіоналізм, стратегічне мислення боротьби за правду, духовні цінності неодмінно повинні бути найбільшим капіталом. Нашій країні потрібна така модернізація, яка може поєднати життєздатну економіку країни та права платників податкіу. Метою модернізації є наближення державної податкової служби України до рівня європейських країн, досягнення порозуміння між податківцями та платниками податку ,керуваня персоналом органів державної податкової служби України, інформаційного забезпечення персоналу,взаємодії з іншими органами влади та удосконалення взаємовідносин із суспільством.

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Головко Ю.А., студ. 4 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: Нєсвєтов О. О. к.е.н., доцент

Глобальна фінансова та економічна криза поставила ряд нових запитань для науковців, які вивчають глобальні та національні фінансові системи. Що лежить в основі фінансової нестабільності? Чому одні країни постраждали більше від сучасної фінансової кризи (в тому числі й Україна), в той час як іншим вдалося певним чином протистояти глобальним фінансовим загрозам? Щоб правильно визначити заходи протидії загрозам глобальної фінансової кризи, в першу чергу варто визначити основні причини, які спонукали розвиток такого роду подій. Причини глобальної фінансової кризи умовно можна поділити на дві групи: загальноекономічні та специфічні. Так, до загальноекономічних слід віднести циклічність економічного розвитку. Швидке зростання економіки, як свідчить історія, у тому числі й події останніх років, завжди закінчуються кризою. Тобто це закономірний процес. Проте, кожна криза характеризується своїми специфічними ознаками та чинниками, які її спонукають [1].

Фінансова система являє собою сукупність сфер та ланок чи елементів держави, який є показником розвитку, функціонування та ефективності державної політики. Сутність фінансової системи полягає у базовій основі, яка забезпечує діяльність та функціонування економіки країни як в цілому, так і в окремих її проявах. Ефективна фінансова система підтримує баланс, який забезпечує динамічний розвиток усіх сфер та ланок господарства країни, а також підтримує виконання соціального захисту на необхідному рівні через діяльність певних інститутів [2].

Важливість фінансової стабільності усвідомлюється як міжнародними фінансовими інститутами, що публікують щорічні звіти про стабільність фінансового сектора світових економік, так і вітчизняними науковцями, які друкують інформаційно-аналітичні матеріали на тему фінансової стійкості. При здійсненні антикризової політики відродження економіки слід виконати низку рішучих дій:

• відновлення функціонування фінансових ринків, тобто підтримка системно важливих фінансових інститутів та запобігання їх банкрутству;

• відновлення нормативного функціонування кредитних і грошових ринків та забезпечення доступу банків до ліквідних коштів та джерел фінансування;

• створення умов для того щоб уразі необхідності банки та інші важливі фінансові посередники могли залучити капітал з державних та приватних джерел;

• підтримання відносно високих темпів економічного зростання, від яких критично залежить стабільність банківського сектора та фіскальної сфери, в тому числі фінансова забезпеченість соціальної політики держави;

• недопущення зниження добробуту населення, що негативно впливає на стан внутрішнього попиту - це обмежує застосування фіскальних рестрикцій та важелів гальмування зростання доходів;

• підтримка в прийнятих межах платіжного балансу, який визначає стабільність національної валюти, яка вкрай важлива в контексті високого співвідношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП та значної залежності від світових ринків капіталу.

На нашу думку відкритим питанням залишається проблема стабільності валютних курсів, що негативно впливатиме на міжнародний торгівельний баланс у найближчому майбутньому. Як наслідок, спостерігається тривалий дефіцит поточного рахунку платіжного балансу. Стан платіжного балансу потребує врегулювання, що можливо провести за допомогою корекції балансу або фінансування дефіциту балансу. Корекція поточного платіжного балансу є набагато складнішим завданням, ніж фінансування дефіциту, адже вона передбачає значно продуктивнішу працю чи зменшення витрат. Разом з тим суспільно-політична ситуація в країні призвела до зволікання й відкладання корекції, що стало причиною виникнення надто загрозливого стану – кризи платіжного балансу країни.

Щоб Україна вийшла з кризи оновленою і посиленою, то об'єктивною інформацією про стан справ у державі мають володіти не лише політики, а й виробники та науковці, які насправді дадуть змогу подолати кризу. Також має бути створена нова модель регулювання економічної політики держави як стратегічного напряму виходу із фінансової кризи, яка повинна бути такою, що відображає реалії сучасного світу, включно зі швидкістю поширення інформації, глобальний характер інформаційних і фінансових потоків, наявність якісно нових інструментів фінансового ринку. Отже, в умовах глобальної нестабільності, наша країна постійно співпрацює та взаємодіє з іншими країнами. Результативність співпраці залежить від того, наскільки міцною є позиція нашої держави, наскільки стійкою є вона у фінансовому плані.

Перелік використаних джерел:

1. Чечель. О.М. Вихід із глобальної фінансової кризи: міжнародний досвід та перспективи України // Інвестиції: практика та досвід. - 2012.- № 5.- ст. 54-58

2. Поливана Т.М. Інституційна структура фінансової системи в умовах глобальної фінансової нестабільності: теоретичні підходи та практичні реалії // Інвестиції: практика та досвід. - 2012.-№3. - с. 53-56

ОРГАНІЗАЦІЯ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ У БАНКАХ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ

Сухарєва А.М. студ. 4 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Нєсвєтов О.О.

В операціях Українських банків все частіше застосовуються новітні технології. На сьогоднішній день клієнтів банків вже не дивують електронні картки, банкомати і т. і. Майже всі розрахунки між клієнтами здійснюються безготівковим способом за допомогою таких розрахункових документів, як платіжне доручення, платіжна вимога, акредитив, вексель, чек тощо, а також з використанням системи «клієнт-банк» та Інтернет-банкінгу. Організація безготівкових розрахунків набирає особливої актуальності, адже на ринку відбувається постійне зміщення акцентів торгівлі і все більше угод та розрахунків здійснюється через комп'ютерні мережі та Інтернет, що значно їх прискорили.

Безготівкові розрахунки — розрахунки, що проводяться без участі готівки, тобто в сфері безготівкового грошового обігу. Вони поділяються на міжбанківські та міжгосподарські, які обслуговують, відповідно, відносини між банками та між клієнтами банків. Безготівкові розрахунки є розрахунками за продукцію та послуги, що здійснюються двома основними способами: акцептно-інкасовим, коли поставка передує оплаті, та акредетивним, коли оплата передує відправленню продукції. Акцепт виступає як згода на оплату розрахункових документів. Інкасо - це банківська розрахункова операція, завдяки якій банк одержує гроші за дорученням клієнта і зараховує ці гроші на його банківський рахунок на підставі поданих розрахункових документів. Акредитив - це розрахунковий документ, за яким один банк доручає іншому здійснити за рахунок спеціально заброньованих для цього грошових коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажені чи надані послуги.

Безготівкові розрахунки здійснюються за двома основними грошовими потоками: по-перше, надходження грошових коштів на рахунок; по-друге, витрачання коштів з рахунку. Загальні принципи організації системи безготівкових розрахунків у господарському обороті України регулюються нормативними документами НБУ. Безготівкові розрахунки між підприємствами, організаціями та установами всіх форм власності, підприємствами без створення юридичної особи і фізичними особами здійснюються у національній валюті України через банк шляхом перерахування коштів з рахунка платника на рахунок одержувача коштів. Кошти з рахунка клієнта списуються за розпорядженням його власника, крім випадків, у яких чинним законодавством передбачене безспірне стягування та безакцентне списання коштів. Розрахункові документи приймаються банком до виконання тільки в межах наявних на рахунку клієнта коштів. Платежі одного клієнта за рахунок коштів іншого не допускаються .Господарські суб'єкти самостійно обирають форми розрахунків та вказують їх при укладенні договорів. Установи банків здійснюють контроль за додержанням правил розрахунків, а також за станом розрахунків підприємств. Підприємства (платники та одержувачі коштів) зі свого боку також мають контролювати проведення безготівкових розрахунків.

Для створення ефективної системи безготівкових розрахунків принципове значення має правильне визначення її принципів - основних нормативних положень, якими слід керуватися, щоб безготівкові розрахунки максимально сприяли прискоренню народногосподарського обороту. Принципи безготівкових розрахунків — це вихідні положення, які визначають конкретний економічний зміст способів і форм розрахунків. Недотримання принципів організації безготівкових розрахунків призводить до кризи всієї системи розрахунків (платіжної кризи).

Отже, безготівкові розрахунки здійснюються на основі письмових розрахунково-грошових документів: платіжних доручень, розрахункових чеків, акредитивних заяв, вимог-доручень, реєстрів та інших платіжних документів. Форми розрахунків між платником та продавцем визначаються угодою між ними. Для кожного з них характерна єдина в масштабах країни форма, сувора стандартизація, кодифікація реквізитів.

Виходячи з цього, перспективним методом розвитку безготівкових розрахунків, може стати створення банківської системи в мережі Інтернет, тобто об'єднання в одну систему «віртуальних» та реальних переказів. Нова система дасть змогу клієнту не виходячи з дому переказувати кошти на рахунок контрагента, та одночасно отримувачу зафіксувати прийняття грошей, хоча фактично їх на рахунку ще не буде.Аналізуючи все вище зазначене можна зробити висновок тез , що Україна є країною, яка досягла вагомих успіхів в розвитку безготівкових розрахунків.

УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Сторожук А.Г., студ. 4 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Т.С. Гузенко

Банківський капітал — це основа основ діяльності будь-якого банку, оскільки процеси утворення капіталу й надання позик перебувають у тісному взаємозв'язку. Тому розуміння економічного змісту банківського капіталу, значення проблем, пов'язаних із його формуванням і ефективним управлінням надзвичайно важливе, особливо для українських комерційних банків. Актуальною проблемою в сучасних умовах розвитку економіки є підтримка високого рівня ліквідності і стійкості банківських установ. Тому доцільним є оцінка рівня адекватності банківського капіталу та його здатності запобігати ризикам, а це, в свою чергу, потребує вибору найкращої стратегії управління капіталом банку

Управління капіталом банку є основним процесом, в межах якого банки планують та реалізують свої прибутки й контролюють ризики, які притаманні їхній діяльності. Сам процес управління розпочинається із розробки стратегії та планування, які є основою стабільної діяльності банку для мобілізації капіталу в умовах швидкоплинної ситуації на фінансовому ринку. При управлінні власним капіталом і його регулюванні, банк повинен слідкувати за обсягом капіталу, щоб він був достатнім для виконання його основних функцій (захисної, оперативної, регулюючої), забезпечення довіри вкладників і органів контролю.

Головна мета процесу управління банківським капіталом полягає в залученні та підтримці достатнього обсягу капіталу для розширення діяльності й створення захисту від ризиків. Величина капіталу визначає обсяги активних операцій банку, розмір депозитної бази, можливості запозичення коштів на фінансових ринках, максимальні розміри кредитів, величину відкритої валютної позиції та ряд інших важливих показників, які істотно впливають на діяльність банку

Управління капіталом банку ґрунтується на стратегії і тактиці управління. Стратегію можна представити у вигляді основного напрямку діяльності банку для досягнення поставлених цілей. Стратегія управління капіталом не повинна суперечити загальній стратегії розвитку самого банку, оскільки є її складовою. Визначення стратегії управління капіталом необхідно здійснювати з урахуванням особливостей його формування та використання, умов зовнішнього середовища, а також цілей і напрямів діяльності банку.

Тактика управління передбачає використання конкретних методів і прийомів для досягнення мети в конкретній ситуації, в певний момент часу. У банківській практиці використовуються два методи управління капіталом:

- метод внутрішніх джерел поповнення капіталу;
- метод зовнішніх джерел поповнення капіталу.

За першим методом головним джерелом зростання капіталу є нерозподілений прибуток банку. Реінвестування прибутку – найприйнятніша і порівняно дешева форма фінансування банку, який прагне розширити свою діяльність. Такий підхід до нарощування капітальної бази дає змогу не розширювати коло власників, а отже, зберегти існуючу систему контролю за діяльністю банку і виключити зниження дохідності акцій внаслідок збільшення їх кількості в обігу. Чистий прибуток банку, що залишився в його розпорядженні після виплати податків, може бути спрямований на виконання двох основних завдань:

1) забезпечення певного рівня дивідендних виплат акціонерам;

2) достатнє фінансування діяльності банку.

Комерційні банки мають планувати свою діяльність щодо поповнення капіталу. Процес планування включає обов'язкові етапи: 1) розробка загального фінансового плану діяльності банку; 2) визначення величини капіталу, необхідної для розширення активних операцій, підвищення їх ризиковості (якщо банк проводить агресивну політику), задоволення вимог органів банківського нагляду; 3) визначення величини капіталу, що його банк має змогу залучити за рахунок нерозподіленого прибутку; 4) оцінювання та вибір найприйнятнішого зовнішнього джерела поповнення капіталу на підставі аналізу ринкових умов, прав та інтересів власників, прогнозів щодо майбутньої прибутковості банку.

Таким чином, управління капіталом передбачає пошук і прийняття рішень, які гарантують задану ефективність його використання, за допомогою впливу на величину, рентабельність власного капіталу, структуру і джерела формування капіталу. При цьому механізм управління капіталом передбачає: визначення цілей і завдань управління, контроль над їх виконанням; розробку стратегії і тактики управління капіталом; використання сучасних методів і моделей у процесі управління; своєчасний аналіз ефективності використання капіталу та оптимізацію управління ним. Надійність банку виступає якісною характеристикою його діяльності, що формується протягом усього періоду функціонування. Критеріями надійності виступає не тільки достатній обсяг капіталу банку, але й ефективність управління їм. Управління капіталом комерційного банку – це складний багатофункціональний механізм, який потребує щоденного аналізу й удосконалення.

КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Мірошниченко В.Л., студ. 1 ст. курсу ФЕіМ спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Т.С. Гузенко

Комерційні банки виконують важливу функцію мобілізації тимчасово вільних грошових ресурсів і перетворюють їх у реальний капітал. 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.

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 комерційного банку.

В процесі проведення кредитних операцій банк повинен дотримуватися кредитної політики і періодично аналізувати склад та структуру кредитного портфелю, від якості якого в значній мірі залежить його стабільність, репутація та фінансовий успіх.

Підготовчим етапом процесу кредитування є розгляд заявки на отримання кредиту. На наступному етапі процесу кредитування вивчаються кредитоспроможність клієнта і оцінка ризику по позичці. Третій етап процесу кредитування складається з підготовки до укладання кредитної угоди. По закінченні роботи по структуризації позички кредитний інспектор банку приступає до переговорів про складання кредитної угоди з клієнтом. Доходи від кредитних операцій надходять до банку у вигляді процентів. Базою для процентної політики банків є грошово-кредитна політика держави та вплив на рівень ринкової ціни процента з боку національного банку України. Важливим етапом процесу кредитування є контроль за своєчасним та повним поверненням позики. Аналіз кредитної діяльності банку передбачає вирішення таких задач:

1) визначення ступеня та типу концентрації ризику кредитного портфеля;
2) оцінка адекватності кредитного ризику, суми очікуваного прибутку;
3) визначення кредитоспроможності позичальника;
4) визначення ефективності кредитних операцій.

Важливою формою контролю за якістю кредитного портфеля є аудиторська перевірка. Результати аудиторських перевірок відображуються в спеціальному звіті, що надається керівництву банком. Поряд з оцінкою кредитного портфеля аудитори подають рекомендації щодо поглиблення кредитної роботи, а якщо необхідно, то і зміни методів та форми кредитування, що склалися в банку.

Кризові явища у банківському секторі України мають багато причин: зростання в попередні роки попиту на кредити в іноземній валюті, частка яких в окремих періодах перевищувала 50 % від загального обсягу кредитів; швидке зростання кредитного портфеля банків, що не супроводжувалося відповідним зростанням депозитної бази. Крім того, зростання частки кредитів в іноземній валюті спонукало вітчизняні банки залучати кошти за кордоном, збільшуючи власні борги та борги економіки країни в цілому,надання кредитів без належної оцінки кредитоспроможності позичальника. Така кредитна політика українських банків була необґрунтованою і спрямованою на швидке нарощування прибутків, а в кінцевому випадку призвела до зростання частки «проблемних» кредитів. Також спостерігався недостатньо жорсткий нагляд НБУ за управлінням ліквідністю банків, які фактично не вдосконалювали систему обмеження банківських ризиків, та натомість вдавалися до недостовірної інформації про стан ліквідності.

Оскільки кредитні операції комерційних банків є не лише найбільш прибутковими, але й найбільш ризиковими, кожен банк повинен дотримуватися збалансованості між обережністю і ризиковістю в кредитній політиці, враховуючи прямо пропорційну залежність між доходами і ризиками банківських операцій. При видачі кредитів банки повинні реально, а не формально користуватися головними правилами – принципами кредитування (терміновість, поверненість, платність, забезпеченість, цільове використання). Важливим є раціональний підхід до визначення ступеня дотримання цих принципів по відношенню до кожної кредитної історії. При видачі кредиту банк повинен звернути увагу на репутацію, чесність, порядність клієнта, але особливо вивчити його баланс, що дає можливість оцінити, чи підприємство є ліквідним і чи зможе покрити свої готівкові боргові зобов'язання. Оскільки основною умовою надання кредиту є висока ймовірність його погашення з відповідними процесами, то краще видавати кредит під забезпечення. Ці прості і відомі речі мають виконуватися серйозно.

Щоб вийти з цих обставин, що склалися, є створення тимчасово пільгових умов повернення кредитів клієнтами, підтримка банків з боку держави та НБУ, стабілізація валюти та призупинення темпів інфляції, активна соціальна політика держави для підтримки платоспроможності населення. В умовах фінансової і економічної кризи важливо зберегти і забезпечити можливість широкого кредитування населення, навіть для купівлі в кредит продуктів харчування чи оплати комунальних послуг .

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЇХ СТРАТЕГІЧНА СПРЯМОВАНІСТЬ

Адаменко А.П., к.е.н., ст. викл.

Інвестиції як економічна категорія увійшли у вітчизняну наукову літературу і практику наприкінці 80-х років XX ст., коли розпочалася ринкові перетворення. Існують різні тлумачення категорії «інвестиції», що відображають множинність підходів до розуміння її економічної сутності. Значною мірою це обумовлено економічною еволюцією, специфікою конкретних етапів історико-економічного розвитку, пануючих форм і методів господарювання.

Термін інвестиції походить від латинського слова, що означає одягати, вкладати, а в англійській (investments) і німецькій (inwestition) мовах це слово є синонімом капітальних вкладень. Поняття «інвестиції» у західній економічній літературі є однією із найбільш вживаних категорій як на мікро-, так і на макрорівні. При цьому, як правило, їхнє трактування є досить вузьким і суперечливим. Так, Е. Дж. Долан та Д. Ліндсей визначають інвестиції як «збільшення обсягу капіталу, що функціонує в економічній системі, тобто збільшення пропозиції виробничих ресурсів». У підручнику «Економікс» К. Макконелла і С. Брю інвестиції характеризуються як «витрати на виробництво і нагромадження засобів виробництва і збільшення матеріальних запасів».

У цих визначеннях інвестиції розглядаються як спосіб збільшення виробничих ресурсів суспільства, тим самим звужуючи це поняття до виключно реального інвестування. За такого трактування інвестування коштів у цінні папери, банківські депозити вже не належать до категорії «інвестиції», оскільки не відбувається збільшення виробничих ресурсів суспільства.

У працях меркантилістів (Т. Мен, Ж. Кольбер) розглянуто суть інвестицій, яка базувалася на принципі: «…джерелом багатства та інвестицій є торговий капітал, який формується завдяки успішно проведеним зовнішньоторговельним операціям. Фізіократ Ф. Кене вважав, що «…інвестиції – це сума початкових авансів або капітальних вкладень з метою одержання доходів». На думку класика політичної економії А. Сміта, «…обсяги заощаджень повинні дорівнювати інвестиційним запасам, оскільки накопичення грошових коштів без подальшого їх використання є винятковим явищем».

У макроекономічному аспекті інвестиції розглядаються як частина сукупних витрат, що включають витрати на основні засоби виробництва, нерухоме майно або збільшення товарних запасів. Таким чином інвестиції – це частина валового внутрішнього прибутку, яка не спожита у поточному періоді і забезпечує приріст капіталу в економіці країни у майбутніх періодах У свою чергу, мікроекономіка розглядає інвестиції як процес створення нового капіталу (включаючи засоби виробництва і людський капітал), а в теорії фінансів під інвестиціями розуміють придбання реальних чи фінансових активів з метою отримання прибутку.

У. Шарп., Г. Александер та Дж. Бейлі вважають, що термін «інвестувати» означає розлучитися з грішми сьогодні для того, щоб отримати більшу суму їх у майбутньому. В даному випадку інвестиції розглядаються як процес вкладення грошових коштів з метою отримання більшої суми в майбутньому, що також досить вузьке трактування даної економічної категорії, адже інвестування капіталу відбувається не тільки у грошовій, а й в інших формах рухомого та нерухомого майна, нематеріальних активів тощо. Л. Гітман, М. Джонк визначають інвестиції як спосіб розміщення капіталу, який повинен забезпечити збереження чи збільшення його вартості і (або) принести позитивну величину доходу.

Термін інвестиції вживається в економічному та правовому (законодавчому) значенні. Економічне значення знаходить своє відображення у статтях, наукових працях, підручниках, а правове (нормативне) – в указах, законах, інструкціях, положеннях, розпорядженнях, інших нормативно-правових актах органів державної влади.

Тлумачний словник економіста визначає інвестиції таким чином: «Інвестиції – довгострокові вкладення капіталу у власній країні або за кордоном у підприємства різних галузей, підприємницькі проекти, соціально-економічні програми, інноваційні проекти». Це визначення не можна вважати повним, оскільки відсутні мета інвестування – примноження вкладеного капіталу або ж досягнення соціально-екологічного ефекту. Також доцільно замінити визначення, що стосується лише довгострокового вкладення, оскільки воно може бути також коротко- та середньостроковим.

Інвестиції у відтворення основних фондів здійснюються у формі капітальних вкладень. Деякі автори вважають, що термін інвестиції та капітальні вкладення – це синоніми. Професор В.Є. Єсипов зазначає, що слово інвестиції означає в перекладі з англійської капіталовкладення. І тому між науковцями поширена думка про те, що ці два терміни слід вважати синонімами. Насправді ж інвестиції – поняття ширше, ніж капітальні вкладення. Інвестиції – це будь-які вкладення, внаслідок яких можна отримати примноження вкладеного капіталу або ж досягти соціально-екологічний ефект. Тому слід вважати капітальні вкладення складовою частиною інвестицій.

Проаналізувавши теоретичні погляди на сутність інвестицій зробимо висновок, що інвестиції – це складне та змістовне поняття, що інтегрує в собі різні економічні процеси всіх сфер економіки, які впливають на виробництво, розподіл, обмін та споживання, тобто вони є фундаментальною основою суспільного відтворення.

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ВІДНОВЛЕННЯ РОДЮЧОСТІ ЗЕМЕЛЬ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Гузенко Т.С., к.е.н., доцент

Незважаючи на те, що земля є основним елементом національного багатства України, питання раціонального та ефективного її використання, відтворення родючості земель сільськогосподарського призначення досі не втрачають своєї актуальності. Оскільки рівень родючості ґрунтів є одним з визначаючих факторів в сільському господарстві, від його розміру залежить розмір продуктивності та стабільності зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, а відтак і прибутковості підприємства. Зазначимо, що збільшення або зменшення рівня родючості ґрунтів сільськогосподарського призначення впливає і на рівень продовольчої безпеки регіону.

За результатами агрохімічних обстежень ґрунтів, що проводяться в Україні в декілька турів, констатуємо, що на сьогодні значною проблемою є підкислення чорноземів. Аналіз зміни реакції ґрунтового середовища в чорноземах свідчить про їх підкислення протягом останніх десятиліть. Найбільші площі ґрунтів з надлишковою кислотністю зосереджені в зонах Полісся, Лісостепу та Карпатах.

Підкислення супроводжується комплексним погіршенням фізичних, агрохімічних та біологічних властивостей ґрунту. В наслідок інтенсивної декальцинації, тобто зниженні вмісту кальцію та магнію, відбувається постійне підкислення земель сільськогосподарського призначення.

Так, за останні 10 років процеси підкислення ґрунтів тривають в 15 областях України. Як наслідок, в зоні Лісостепу виявлено більше 2000 тис. га кислих ґрунтів, зокрема в Сумській області кислі ґрунти займають більше ніж 14% від загальної площі кислих ґрунтів Лісостепу.

Основні масиви кислих та слабо кислих орних земель в Сумському регіоні зосереджені в зоні Полісся, в лісостеповій зоні та перехідній. За даними агрохімічного обстеження вапнування потребують 361,9 тис. га ріллі.

Нині багато земель сільськогосподарського призначення характеризуються від'ємним балансом поживних елементів через недостатнє та необґрунтоване застосування мінеральних та органічних добрив, а також недотримання сівозмін. В Сумській області за останні 5 років внесення органічних добрив скоротилось у 3-5 разів, мінеральних – в 5-8 разів. Співставлення даних по врожайності культур, застосуванню добрив та агрохімічних показників родючості дозволяє констатувати тісний зв'язок між цими показниками.

Серед стратегічних завдань щодо планування використання земель сільськогосподарського призначення Сумської області є зменшення розораності земельного фонду, збільшення лісистості території, відновлення родючості ґрунтів, дотримання сівозмін та екологічних вимог охорони земель при землевпорядкуванні територій.

Вирішення зазначених завдань доцільно стимулювати проведенням відповідної економічної політики. Зокрема, економічний метод впровадження заходів щодо збереження ґрунтів доцільно здійснювати через систему сільськогосподарських субсидій. Така система успішно реалізована в Німеччині, де на рівні законодавства фермери не зобов'язані дотримуватися сівозмін, але по факту 90% дотримуються встановлених правил та отримують субсидії - 300 євро/га.

Загалом для отримання субсидій в межах першого стовпа САР фермер Німеччини повинен дотримуватися трьох правил, два з яких стосуються ерозії ґрунтів і одне дотримання сівозміни. По-перше, мінімум 40 % ріллі фермера взимку повинні залишатися під покривними і підсівними культурами з метою зменшення процесів ерозії. По-друге, земля повинна входити до державного кадастру еродованих ґрунтів, відповідно до якого землі класифікують на неєродовані, середньоеродовані та сильноеродовані. Якщо земельна ділянка має певний ступінь еродованості, фермер повинен дотримуватися відповідних заходів, які прописані в нормативних документах. По-третє, фермер повинен дотримуватися мінімум трипільної сівозміни. При органічному виробництві тривалість сівозміни 5–10 років, але при цьому фермер отримує додаткову державну підтримку і розмір субсидій може сягати 600–700 євро.

Контроль за дотриманням правил охорони ґрунтів в України пропонуємо здійснювати також за прикладом Німеччини. А саме на початку року перед посівом фермерам необхідно буде подавати картматеріали із розміщенням по полям культур, які вони планують вирощувати в цьому році. Ця інформація заноситиметься в базу даних. Восени фермери повторно надаватимуть інформацію за фактом вирощених культур. Крім того, доцільно здійснювати вибіркові перевірки достовірності наданої інформації за допомогою аерофотозйомки. Перевірці доцільно піддавати близько 5 -10 % господарств, які обиратимуться довільно.

Потенціал сільськогосподарського виробництва якісної та конкурентоздатної продукції рослинництва може бути реалізований лише через забезпечення високого рівня родючості ґрунтів та покращення їх функціональних властивостей. Відтак у разі продовження інтенсивного ведення сільського господарства і відсутності заходів з поповнення запасів гумусу в ґрунті, його вміст, а, відповідно, і родючість сільськогосподарських земель, будуть знижуватись, як наслідок, відбуватиметься подальше виснаження земель.

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ В УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Геєнко М.М., к.е.н., доцент

У сучасних складних економічних умовах функціонування вітчизняні сільськогосподарські підприємства відчувають потребу в нових методах управління. Протягом останнього часу спостерігаються зміни в методах управління підприємствами, тоді як методичні підходи до оцінки діяльності залишаються без змін. Класично склалося, що оцінка результатів діяльності підприємства орієнтується на фінансові показники діяльності, що є істотним її недоліком. Підприємствам необхідна система оцінки, здатна збалансовано та адекватно відображати траєкторію руху у досягненні цілей стратегії розвитку, достовірно діагностувати зрушення та зміни, що відбуваються на підприємстві. Система оцінки має містити важелі управління інвестиційною діяльністю. Впровадження збалансованої системи показників як нового методу управління здатне активізувати функції управління, які спрямовані на вирішення наявних економічних проблем кожного окремого підприємства. Збалансована система показників, крім фінансових, включає показники, що характеризують ключові сфери діяльності підприємства, від яких залежить успішна реалізації стратегії. Це вигідно виокремлює збалансовану систему показників для обґрунтування оцінки діяльності підприємства.

Концепція Balanced ScoreCard (BSC) – збалансована система показників була розроблена в кінці 1980-х – початку 1990-х років Р. Капланом та Д. Нортоном. Її автори, запропонували цю концепцію як інструмент для управління динамічним розвитком підприємств. Дана система вже має позитивний досвід впровадження на підприємствах України та Росії. Систему визнали перспективною завдяки тому, що вона здатна інтегрувати фінансові та не фінансові показники ефективності господарської діяльності, що дає можливість представити розширену концепцію стратегічного управління організацією.

Головною ідеєю концепції збалансованої системи показників є переведення стратегії у дію. Модель збалансованої системи показників – це формат опису діяльності підприємства за допомогою деякого набору показників, що відповідають певним стратегічним перспективам. На відміну від традиційного управління, що занадто зосереджено на фінансових показниках, збалансована система показників орієнтує керівництво підприємства на стратегічний розвиток. Цілі і показники цієї системи формуються залежно від світогляду і стратегії інвестиційної діяльності кожної конкретної компанії і розглядають її діяльність за чотирма основними критеріями: фінансовим, відносинами з клієнтами, внутрішніми бізнес-процесами, а також навчанням та розвитком персоналу.

Слід констатувати, що модель збалансованої системи показників – це не просто новий вид оперативної звітності, який лише поєднує в собі фінансові й нефінансові параметри. Адже головною особливістю такої моделі є збалансованість. Обрані чотири перспективи дають повний опис бізнесу. Разом із тим враховується фактор часу, оскільки поточні значення обраних параметрів значною мірою можуть бути наслідками минулих подій.

Для досягнення стратегічної мети необхідно правильно розділити існуючі бізнес-процеси в компанії на чотири групи, кожна з яких володіє своїми відмітними особливостями, та визначити ключові показники на основі яких буде побудовано стратегічну карту. Для того, щоб стратегічна карта стала ефективною основою для вибору основних характеристик Збалансованої системи показників, необхідно виокремити ключові фактори успіху, встановити між ними причинно-наслідкові зв'язки та перевірити на відповідність головній стратегічній цілі підприємства. Саме завдяки побудові та розрахунку даних показників підприємство зможе вийти на зовсім новий рівень розвитку діяльності, а також досягнення поставлених цілей. Тобто розробивши стратегічні карти, підприємство отримує «систему координат» для організації діяльності відповідно до обраної стратегії, причому – на всіх рівнях управління. Тому збалансована система показників є інструментом не тільки стратегічного, але і оперативного управління, у тому числі і управління внутрішніми бізнес-процесами.

Впровадження збалансованої системи показників дозволяє вирішити наступні проблеми управління інвестиційним процесом на підприємстві:

1. протиріччя між реалізацією інвестиційного процесу та функціонуванням підприємства при вирішенні повсякденних задач;
2. відсутність чітких критеріїв оцінки ефективності управління інвестиційним процесом через неможливість виділення витрат на управління інвестиційним процесом із загальних витрат на управління;
3. введення оціночних індикаторів (ключових показників) дозволяє орієнтувати менеджмент підприємства на досягнення результатів.

При проведенні моніторингу діяльності підприємства при впровадженні збалансованої системи показників пропонується застосувати комплекс ключових показників ефективності і результативності, а також виробничих показників, які дають можливість реагувати на виявлені своєчасно негативні тенденції в діяльності та відображають динаміку розвитку підприємства.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ

Мельник М.І., аспірант кафедри фінансів
Науковий керівник: доц. М.М. Геєнко

Активізація і розширення фінансового забезпечення інноваційної діяльності аграрного виробництва в Сумській області є однією з головних передумов успішного сталого розвитку агроформувань та їх стабільного врівноваженого економічного зростання. Водночас нині в нестабільній економічній ситуації України, спостерігаються перешкоди, що блокує динамічний розвиток інноваційної діяльності аграрного виробництва. Зокрема, брак дієвих фінансових механізмів регулювання інноваційної діяльності аграрного виробництва регіону призвів до того, що агроформування фактично позбавлені дієвих важелів розв'язання інноваційно-інвестиційних проблем і не мають можливостей зміцнювати свою матеріально-технічну базу й розгортати та нарощувати капітальні інвестиції в аграрне виробництво. Так, проявом загострень означених проблем є висока зношеність основних засобів агроформувань та унеможливлення їх модернізації, що звужує фінансовий стан сталого розвитку суб'єктів аграрної сфери і спонукає до пожвавлення пошуку нетрадиційних каналів іммобілізації довгострокових інвестиційних ресурсів. Водночас наукова спільнота недостатньо зосереджує увагу на теоретичних розробках щодо економічного наповнення та можливостей фінансових механізмів регулювання інноваційної діяльності аграрного виробництва Сумської області в таких нестабільних економічних умовах та колізій економічного простору.

Під фінансовим забезпеченням інноваційного розвитку О.М. Колодізєв пропонує розуміти сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційний розвиток національної економіки.

Інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності аграрного виробництва нині є досить актуальною темою, оскільки саме ця галузь є однією з економічно ефективних галузей розвитку економіки України як у цілому, так і Сумської області зокрема. Зауважимо, що інноваційно-інвестиційна діяльність в аграрному виробництві – це процес розширеного відтворення ресурсів виробництва, а також здійснення інвестицій в інноваційні об'єкти і процеси, види економічної діяльності в аграрному виробництві, які пов'язані з використанням населенням матеріальних і духовних благ, послуг, задоволення кінцевих потреб людини. Інноваційно-інвестиційна привабливість підприємства, є фактором, який впливає на економічний ефект від ведення бізнесу, оцінка цього фактора є вирішальною при прийнятті рішення про інвестиційний напрямок розвитку діяльності.

Стан інвестиційної діяльності аграрного виробництва в Україні характеризується певними тенденціями та закономірностями. Впродовж 2004–2013 рр. спостерігається стійка тенденція до збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності. Найвищими обсяги фінансування інноваційної діяльності були в 2011 році. В 2012 р. обсяги фінансування інноваційної діяльності істотно зменшились. Хоча в 2013 р. загальне фінансування інноваційної діяльності збільшилось, проте так і не досягло рівня 2011 року. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності були власні кошти підприємств, питома вага яких стабільно сягає 90-95%, хоча у 2013 р. зменшилась до 69,58%. Відмічаємо зростання частки коштів іноземних інвесторів за 2010-2013 рр. на 265,0 млн. грн., але в порівнянні з 2004 роком частка коштів іноземних інвесторів зменшилась на 758,4 млн. грн. Суттєвого прискорення прямі іноземні інвестиції набули у 2010 році, за період 2004-2013 роки прямі іноземні інвестиції зросли на 287,7 млн. дол. США.

Що стосується аграрного виробництва, то за даними Департаменту агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації, станом на 01.01.2015 р.с ума залучених інвестиційних коштів в агропромисловий комплекс становить 1,14 млрд. гривень (168% до прогнозу та 117% до рівня 2013 року). Інвестиції направлялися у різні галузі аграрного сектору. У харчовій та переробній промисловості реалізовано 15 об'єктів та залучено 216,5 млн. гривень інвестиційних коштів, в будівництво та реконструкцію 14 об'єктів інфраструктури аграрного ринку (елеватори, овочесховища) інвестовано 488,5 млн. гривень.

Інвестиції в аграрне виробництво мають свої особливості. Проведені дослідження дозволили з'ясувати, що інноваційно-інвестиційна діяльність залежить не тільки від стану розвитку аграрної галузі, а й від впливу фінансових механізмів на життєво важливі параметри функціонування виробництва, що дає змогу інтенсивніше впливати на економічні процеси, які відбуваються в аграрному виробництві регіону. Аналіз фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств показав, що вітчизняні підприємства відчувають суттєву нестачу власних фінансових ресурсів, а також існує значна кількість перешкод щодо зовнішнього фінансування, які можна подолати не лише на рівні окремих підприємств, а на державному рівні. Виходячи з вищевикладеного, потребують подальших досліджень нові форми та методи фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності з урахуванням державної підтримки та виходу вітчизняних підприємств на світові фінансові ринки.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ФОРМУВАНЬ

Мікуліна М.О., к.е.н., доцент

За умов сьогодення, що характеризується широкою зміною факторів зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування сільськогосподарських формувань, високим рівнем фінансових ризиків, одним з актуальних напрямків стає забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських формувань.

Поняття "фінансова безпека" є відносно новим, введеним у науковий оборот лише в останньому десятилітті. Воно комплексно і досить докладно розглядається сучасними дослідниками на макрорівні, як правило, у системі більш загальних категорій — "національної безпеки" або "економічної безпеки держави". На рівні суб'єктів господарювання, комплексне дослідження сутності поняття "фінансова безпека" в сучасної літературі відображення ще не одержало й ідентифікується звичайно лише як один з елементів економічної безпеки суб'єктів господарювання. При дослідженні окремих елементів фінансової безпеки сільськогосподарських формувань, пов'язаних з забезпеченням їх фінансової стійкості та належного рівня фінансового стану, платоспроможності, нейтралізації фінансових ризиків, у самостійний об'єкт керування вона також не інтегрована.

Необхідність комплексного підходу до формування фінансової безпеки сільськогосподарських формувань, що забезпечує захист його фінансових інтересів в процесі розвитку, обумовлює необхідність її відокремлення в самостійний об'єкт дослідження в загальній системі фінансів підприємств.

З приводу цього виникає необхідність глибокого розгляду сутності поняття "фінансова безпека сільськогосподарських формувань", виявлення найбільш характерних його особливостей.

Як зазначає Бланк І.А., загрози фінансовим інтересам підприємств на всіх етапах його розвитку є об'єктивним, постійно діючим фактором і тому вимагають серйозної уваги й урахування в рамках фінансової діяльності підприємств. В умовах економіки перехідного періоду, що характеризується високою мінливістю факторів зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування сільськогосподарських формувань, здійсненням агресивної фінансової політики багатьма учасниками фінансових відносин, актуальність формування системи їх фінансової безпеки істотно зростає. Практика останнього десятиліття свідчить, що однією з найбільш поширених причин виникнення фінансової кризи і банкрутства сільськогосподарських формувань була відсутність ефективної системи здійснення фінансової безпеки.

На наш погляд специфічні особливості сільського господарства як галузі вимагають окремого підходу. Стосовно нашого об'єкта дослідження ми пропонуємо наступне трактування: „Фінансова безпека сільськогосподарського формувань - комплексне поняття, що забезпечує запобігання негативного впливу чинників внутрішніх і зовнішніх ризиків, ефективності використання фінансових ресурсів, наявності перспектив розвитку господарства та позитивній інвестиційній привабливості формувань".

Проблема фінансової безпеки в аграрному секторі у нинішній час є однією з найактуальніших і несе в собі не тільки економічну, а й соціальну складову. Сільськогосподарські формування, незважаючи на реформаційні перетворення, у своїй більшості залишилися колективними за суттю, незалежно від форми власності. Система колективного господарювання має історичні передумови і продовжує домінувати в галузі.

В деталізованому вигляді фінансова безпека сільськогосподарського формувань може бути представлена як:

- стан ефективного використання фінансових ресурсів, що виражається в позитивних значеннях показників рентабельності, якості менеджменту, фондовіддачі та оборотності активів, фінансової інтересів;
- забезпечення оптимальної структуру капіталу;
- підтримання курсової вартості цінних паперів;
- зростання норм дивідендних виплат;
- наявність перспектив господарського розвитку.

Інакше кажучи, економічна суть фінансової безпеки виражається в комплексі організаційно-економічних заходів, які забезпечують стійкість до впливу природних та економічних ризиків, достатній рівень кредитоспроможності та інвестиційної привабливості, а також позитивну віддачу вкладеного капіталу. Запорукою при цьому має стати забезпечення оптимального рівня виробництва, що задовольнятиме потреби населення і переробну промисловість, забезпечення розвитку сільських територій на основі зростання доходів сільського населення і створення нормальних умов життя, забезпечення, збереження і примноження природного потенціалу як основи аграрного виробництва.

Підсумовуючи, зауважимо, що процес забезпечення фінансової безпеки формувань можна розглядати і як процес запобігання можливих збитків від негативних впливів на економіку формувань в різних аспектах роботи його служб по забезпеченню прибутковості, інтересів і перспективності бізнесу в аграрні сфері.

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Голуб Ю.В., студ. 1 курсу ІЗО, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: проф. В.В. Борисова

Характерною особливістю виробничо-торгових підприємств порівняно з іншими виробничими структурами є наявність у його діяльності специфічних ризиків, яких в інших сферах може не бути зовсім або які можуть не завжди відчуватися. Здійснення виробничої і комерційної діяльності в будь-якому разі пов'язане з невизначеністю майбутньої економічної ситуації і мінливістю господарського середовища, що породжує атмосферу постійної тривоги і невпевненості у досягненні запланованих результатів, підвищує ризик поразки і непередбачених витрат.

Таку ситуацію непередбачених ефектів і наслідків наочно демонструє сучасна українська економічна система, де традиційні методи управління продовжують орієнтуватися на планову соціалістичну економіку або на ринкову економіку стабільних розвинених країн зі стійким економічним зростанням. Між тим характерною особливістю ринкової економіки України є надмірна динамічність її зовнішнього середовища зі зниженням доступності ресурсів і загостренням конкуренції, що продукує тенденції до скорочення часу, який має бути витраченим на процес прийняття і виконання управлінських рішень. Це висуває на порядок денний питання про нові підходи до методів управління виробничо-торговим підприємством у нових економічних умовах. Запорукою вчасного реагування на мінливе ринкове середовище стає вміння синтезувати всі існуючі моделі управління, які виробила світова наукова думка поза межами планової соціалістичної економіки. Про це свідчить низка праць з даної проблематики.

Подана на рисунку 1 класифікація ризиків становить практичний інтерес для організації та управління підприємством в умовах ринкової економіки. Підприємницькі ризики є невід'ємною та беззаперечною частиною господарської діяльності підприємства. Тому результативність дій підприємця, подолання невпевненості у майбутніх результатах залежать насамперед від можливості та вміння правильно оцінити ступінь ризикованості намічених операцій та вжити необхідних заходів.

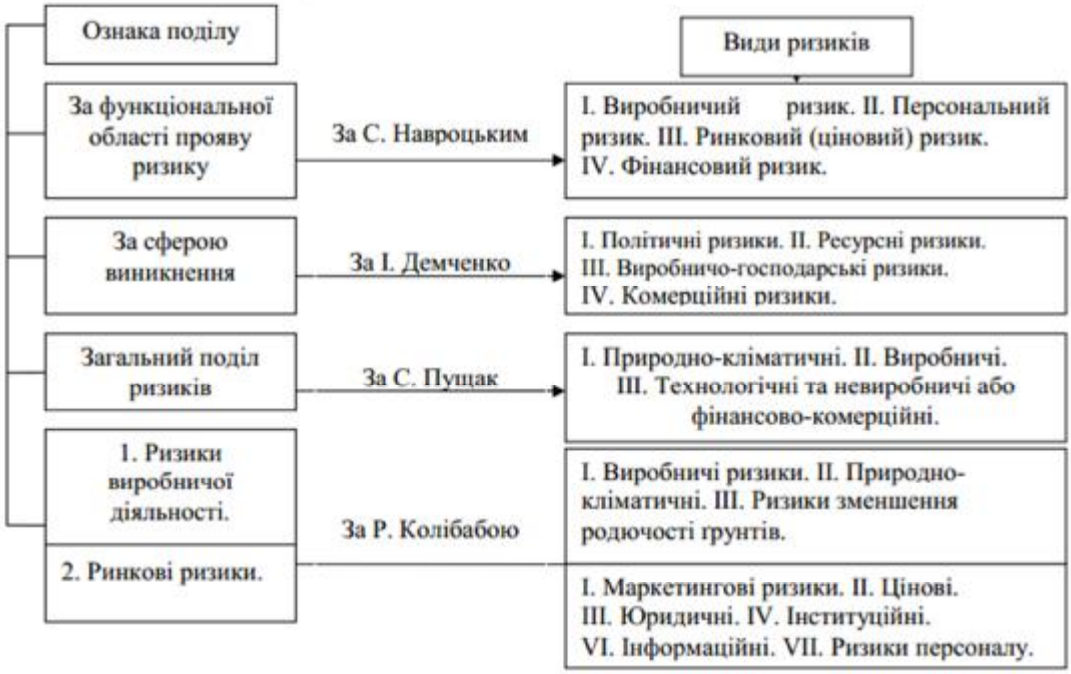


Рисунок 1 – Класифікація ризиків виробничо-торгових підприємств

Системне управління ризиком передбачає цілеспрямовані впливи як на зовнішнє середовище підприємства, так і на його внутрішню структуру. Такі впливи покликані забезпечити досягнення цілей системи та її ефективність. Управління організацією з використанням системного підходу дає змогу здійснити аналіз різних за своєю природою і складністю об'єктів з єдиного погляду, виявити при цьому найважливіші характерні риси функціонування системи і врахувати найбільш істотні фактори, що впливають на її розвиток. Формування системного бачення проблем ризику підприємства з позицій фундаментальних положень теорії систем та теорії організації сприятиме виробленню інструментальних засобів системного управління, втілених у прийомах управлінської праці і здатних забезпечити обґрунтоване прийняття рішень в умовах невизначеності та динамічних змін виробничогосподарських ситуацій.

ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Яковенко Д.С., студ. 1 курсу ІЗО, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. М.М. Геєнко

Для встановлення приватної системи землекористування з ефективними суб'єктами господарювання потрібний час. Теж саме стосується і побудови системи кредитного забезпечення галузі сільського господарства, одним з елементів якої повинно стати іпотечне кредитування.

Зважаючи на різноманітність форм господарювання та відмінність співвідношень між приватними й орендованими землями у господарюючих суб'єктів, а також цілей кредитування, суми кредиту, що потрібні для досягнення цих цілей, з боку банків необхідним є вироблення індивідуального підходу до різних груп позичальників, умовно поділяючи їх відносно найбільш доцільного виду застави, який слід застосовувати: заставу права власності, застава права оренди, комплексна їх застава чи застава підприємства як єдиного майнового комплексу. Наведені дії з боку банків надали б можливість підвищити привабливість як орендної, так і приватної форми землекористування. В таких умовах на ринку землі відбуватиметься зрівноваження попиту і пропозиції на земельні ділянки та встановлення реальної ціни на них.

У свою чергу, здійснити порівняння застави права оренди з іпотекою стає можливим лише відносно конкретного суб'єкта господарювання, з урахуванням специфіку його діяльності. Нині у людей, що здійснюють сільськогосподарське товарне виробництво зазвичай має місце поєднання власної та залученої землі. Так, суб'єкт може вибирати, що йому заставляти, який з активів: право власності чи право оренди, а можливо й обидва. Основна перевага іпотечного кредиту проявляється в сумі кредиту, що може бути залучена. Адже при іпотеці передається весь обсяг прав по відношенню до майна, тоді як при заставі права оренди лише певну його частину, що й визначає суттєву різницю у розмір кредиту, який може бути отриманий позичальником.

Крім того, приватне володіння – це не лише можливість отримання додаткового прибутку, а й наявність витрат на поліпшення її якісного стану. Тому більшість сільськогосподарських підприємств буде продовжувати концентрувати земельні ділянки на умовах довгострокової оренди, яка економічно значно вигідніша в умовах, що склалися в Україні. Як наслідок, у випадку відсутності механізму надання кредиту під заставу права оренди банки втратять вигідних клієнтів, а отже й можливість підвищення розміру своїх прибутків.

Враховуючи норму закону, що орендарі мають переважне право на викуп орендованої земельної ділянки, можна передбачити, що на даний час відбувається формування та розвиток майбутніх власників земельних ділянок. Сама структура землекористування характеризується наявністю сільськогосподарських товаровиробників, що обробляють як невеликі, так і великі за розмірами земельні ділянки.

У контексті наведеного, більше переваг мають фермерські господарства, яким за законом надане право здійснити викуп земельних ділянок, які ними обробляються, з відстрочкою платежу до 20 років. Однак досконалого механізму такого викупу ще не розроблено. Не відбувається й самого масового викупу таких земель. Утім необхідно відмітити, що держава може допомогти чи хоча стимулювати фермерів до такого викупу. Адже саме наявність у приватній власності земель надасть фермерським господарствам можливість в подальшому підвищити їх інвестиційну привабливість та збільшити обсяги надходження кредитних коштів у галузь.

Неперспективність використання іпотечного кредиту на купівлю землі чи заставу тієї, що перебуває у приватній власності, зумовлюватиметься високою вартістю даного кредиту, оформлення якого вимагатиме проведення експертної оцінки земельної ділянки, її державної реєстрації, нотаріального посвідчення іпотечного договору; здійснення страхування (ризику неповернення кредиту і відсотків, титульне страхування) та агроекологічної експертизи, сплати банківського збору за оформлення, його подальше обслуговування. У свою чергу, розмір відсоткової ставки формуватиметься в умовах високого ризику кредитування галузі та наявної високої ціни залучених довгострокових пасивів банком. Як наслідок вартість купленої земельної ділянки за рахунок іпотечного кредиту зросте у кілька разів. Тому отримання кредиту буде вигідним виключно для суб'єктів господарювання за наявності певної кількості землі, розмір прибутку з якої забезпечив би окупність такого кредиту.

Таким чином, при формуванні механізму іпотечного кредитування в сільському господарстві слід забезпечити виконання наступних завдань: перешкоджання можливостям скуповування сільськогосподарських угідь з цілю подальшого їх перепродажу за вищу ціну; створення умов для розвитку іпотечних відносин встановленням оптимального рівня ціни сільськогосподарських угідь, тобто забезпеченням відповідності вартості угідь на ринку іпотеки, їх реальній ціні; недопущення обмеження доступу сільськогосподарських товаровиробників до ринку землі у випадках необґрунтованого завищення її ціни; недопущення зміни цільового призначення сільськогосподарських угідь та забезпечення найбільш ефективного їх використання; захист прав осіб, що проживають в сільській місцевості і мають бажання займатися сільським господарством.

КРЕДИТУВАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Самолевська Т.В., студ. 1 курсу ІЗО, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. М.М. Геєнко

Вивчаючи досвід фінансування вищої освіти в різних країнах, нами визначено, що у світі останнім часом набирає визначеної форми тенденція перерозподілу фінансового тягаря між студентами, їх батьками та державою – збільшується частка витрат самих студентів. Досвід зарубіжних країн переконує, що принцип кредитування населення з метою отримання вищої освіти успішно реалізується, а в деяких із них, наприклад, у Франції, ця система набула помітного розвитку. У Великобританії та Швеції кредити на освіту теж мають попит у населення. Визначено, що така тенденція повинна знайти своє відображення і в Україні, оскільки рівень середньої заробітної плати не відповідає рівню вартості навчання.

Нами визначено, що вищі навчальні заклади з розвинутим науковим потенціалом здатні на вищому рівні надавати і освітні послуги. Це забезпечується за рахунок високого рівня кваліфікації науково-педагогічних кадрів, потужнішої навчальної, навчально-виробничої та інформаційної бази.

Ми наголошуємо на тому, що соціально-економічне середовище діяльності вищих навчальних закладів, яке кардинально змінилося в процесі їх переходу до ринкових відносин, об'єктивно викликало гостру необхідність розроблення адекватних заходів, покликаних забезпечити вищим навчальним закладам найменші втрати при роботі в нових умовах. Керуючись такою необхідністю і враховуючи низький ступінь вирішення проблем їх адаптації до умов ринкових відносин, ВНЗ необхідно перш за все звернути увагу на формування та стимулювання попиту на свої послуги і продукцію. Ми дійшли висновку, що в зв'язку з тим, що ВНЗ вимушені вести конкурентну боротьбу за своїх споживачів, в особі яких виступають абітурієнти і студенти, їм необхідно розробити концепцію доступності освітніх послуг. Сьогодні це особливо важливо, тому що вартість освітніх послуг не завжди може задовольнити споживача, а отже потрібно використовувати механізми, які б дали можливість зменшити вартість послуги в короткостроковому періоді, або ж за рахунок збільшення терміну оплати в часі. Механізм надання освітніх послуг з відстрочкою платежу є окремим випадком функції оплати за навчання, яка характеризує залежність вартості навчання від періоду оплати і математично виражається наступним чином:

$$P=Py*(k*t+k*(1-(1+c)^{t})/c+t)+ut+(1-u)*(1-(1+c)^{t})*(1-(1+c)^{t1})/t1*c^{2})$$

де: P – вартість навчання;

Py – вартість навчання в певному періоді;

k – коефіцієнт передплати (k (0;1));

t – час навчання;

c – рівень інфляції;

u – коефіцієнт оплати в період навчання (u (0;1));

$t1$ – час кредитування.

При цьому повинна виконуватись умова: при $k\geq 0$ $u=1$, при $u\geq 0$ $k=0$.

Окремим випадком цієї функції є оплата за навчання за звичайним контрактом ($k=0$, $u=1$), при якому функція виражається наступним чином: $P= Py*t$.

Функція оплати за навчання графічно представляється в вигляді ламаної кривої (прямої), точки якої відповідають вартості навчання в певний момент часу. Для зручності автор розглядає окремі випадки функції, в яких час дорівнюватиме 0 в точці початку навчання (тобто в короткостроковому періоді). Більш ширше функцію можна розглядати в випадку, коли передплата за навчання здійснюється до моменту початку навчання, або коли відстрочка платежу здійснюється на термін понад 5,5 років. Оскільки ймовірність такого випадку незначна, автором створена модель, в якій початок функції відповідатиме початку навчання а кінець функції – через 10,5 років після початку навчання.

Таким чином використання механізму кредитування освітніх послуг принесе значні вигоди всім учасникам ринку освітніх послуг, які проявляться в наступному:

1) Для студентів та їх батьків: фінансовий тягар домогосподарств (батьків) розподіляється між ними та студентом та розтягується в часі; вирівнювання соціальної нерівності в виборі напряму навчання та спеціальності; вартість користування послугою відстрочки платежу дешевша, ніж вартість користування банківським кредитом на освіту.

2)Для підприємств: зменшення виплат протягом терміну навчання студента; збереження оборотних коштів; вирівнювання попиту і пропозиції на ринку праці.

3) Для ВНЗ: залучення студентів в обсязі, передбаченому планом; забезпечення ефективного використання наявних ресурсів та оптимізація витрат; збільшення надходжень в довгостроковому періоді; підвищення конкурентоспроможності освітніх послуг; можливість укладання договорів про надання освітніх послуг з відстрочкою платежу з юридичними особами – замовниками освітніх послуг; підвищення якості надання освітньої послуги; підвищення іміджу ВНЗ.

ПРОЦЕС ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Корепанова С.С., студ. 1 курсу ІЗО, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. М.М. Геєнко

Зауважимо, що в економічній літературі часто згадується концепція швидкого виявлення фінансової кризи та радикальних санаційних дій («Primat des Handelns»). Прихильники цього напрямку (здебільшого економісти-практики) не враховують, що в разі його вибору не залишається часу для досконалого дослідження причин кризи та розробки оптимальної санаційної стратегії. На противагу цим поглядам теоретики додержують думки, що цейтнот у підготовці санаційних заходів – основний фактор майбутніх невдач, оскільки втрачається шанс для розробки імпровізованих та гнучких дій.

На методи та форми проведення санації вплинули розвиток економічної теорії; еволюція ролі держави як регулятора ринкової економіки; макроекономічні зміни в країнах колишнього соціалістичного блоку та зумовлений цими змінами трансформаційний спад; нові підходи до приватизації (реприватизації) підприємств. Вивчаючи теоретичну і практичну базу санації підприємств, ознайомлюємося з основними проблемами, що становлять предмет досліджень зарубіжних економістів у цій галузі. Предметом дискусій провідних учених Німеччини, США, Великобританії є питання, пов'язані з методами прогнозування банкрутства підприємств, класифікацією фінансових джерел санації та послідовністю їх мобілізації; змістом контролінгу санації, порядком проведення санаційного аудиту; формами та розмірами державної фінансової підтримки підприємств; санаційними пріоритетами; швидкістю фінансового оздоровлення; приватизаційними аспектами санації підприємств тощо.Процес організації фінансової санації підприємств можна подати трьома основними функціональними блоками:

1. Розробка санаційної концепції та плану санації.
2. Проведення санаційного аудиту.
3. Менеджмент санації.

Як правило, план санації розробляють за дорученням власників чи керівництва підприємства консалтингові чи аудиторські фірми в тісному взаємозв'язку із внутрішніми службами контролінгу (якщо такі є на підприємстві). У разі, якщо санація здійснюється у ході провадження справи про банкрутство, то розробляти план повинен призначений арбітражним судом керуючий санацією. Санаційний аудит здійснюється аудиторськими компаніями на замовлення потенційних санаторів, кредиторів та інших осіб, які можуть взяти участь у фінансуванні санації.

Вирішальне значення для успішного проведення фінансового оздоровлення підприємства є організація ефективного менеджменту санації. Сутність менеджменту санації можна розглядати у двох аспектах: інституційному та функціональному.

З інституційного боку до менеджменту санації можна віднести всіх фізичних осіб, які уповноважені власниками суб'єкта господарювання чи силою закону провести фінансову санацію підприємства, тобто здійснювати фактичне управління підприємством на період його оздоровлення. Зауважимо, що досить часто на межу банкрутства підприємство доводить саме невміле чи навмисно неправильне управління. Керівництво підприємства, яке привело його до фінансової кризи, як правило, не в змозі ефективно управляти фінансовою санацією. Звідси випливає необхідність заміни керівництва підприємства або передачі повноважень щодо санації третім особам. Загалом до осіб, які можуть бути носіями менеджменту санації, слід віднести контролюючі органи (наприклад департамент банківського нагляду НБУ, страховий нагляд тощо), консультантів, аудиторів, керуючих санацією, які призначаються відповідно до рішення арбітражного суду, представників банківських установ чи інших кредиторів, досвідчених менеджерів, а також колишнє керівництво підприємства. Вирішення питання з призначенням менеджменту санації належить до числа першочергових заходів у рамках фінансового оздоровлення.

З функціонального боку менеджмент санації – це система антикризового управління, яка полягає в ефективному використанні фінансового механізму з метою запобігання банкрутству та фінансового оздоровлення підприємства. Функціональні сфери менеджменту санації можна розглядати як окремі фази управлінського циклу, причому у процесі санації підприємства такі цикли перманентно повторюються при досягненні окремих стратегічних чи тактичних цілей.

До функціональних сфер менеджменту санації слід віднести такі: постановка цілей; формування та аналіз проблеми (головна проблема – фінансова криза); пошук альтернатив, прогнозування та оцінювання їх реалізації (добір і оцінювання необхідного каталогу санаційних заходів); прийняття рішення; реалізація (проведення конкретних санаційних заходів); контроль; аналіз відхилень. Важливою складовою організації дієвого менеджменту санації є створення ефективної системи контролінгу, головним завданням якого є визначення стратегічних та тактичних цілей санації та орієнтація процесу управління на досягнення цих цілей. Вирішальним при цьому є створення системи інформаційного забезпечення, планових, аналітичних та контрольних служб.

Зауважимо, що не існує єдиних рецептів організації менеджменту санації підприємства. Кожен випадок фінансової кризи потребує індивідуального підходу до управління процесом її подолання.

ПРОЦЕС ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Оваденко І.Ю., студ. 1 курсу ІЗО, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Т.С. Гузенко

Сучасний економічний розвиток свідчить про необхідність використання нових теоретичних підходів, прикладного інструментарію, які уможливлюють ефективне подолання складними соціально-економічними системами господарювання різних рівнів невизначеності динамічного ринкового середовища та дасть змогу своєчасно адаптуватися до нього.

Для ефективного функціонування і забезпечення конкурентоспроможності підприємств та інших суб'єктів господарювання необхідно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудові та інші елементи потенціалу. Це зумовлює виключну увагу керівників підприємницьких структур до ефективного управління технологічними й організаційними змінами, а особливо до алгоритмів визначення та використання їхніх потенційних соціально-економічних можливостей.

Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «potentia» й означає «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю. Вперше про цей термін згадано в 1924 році Воблиєм К.Г.

У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Тлумачний словник української мови також під цим терміном розуміє «приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов». Таким чином термін «потенціал» означає наявність у кого-небудь прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатності діяти у відповідних сферах.

З огляду на зміст наведеного визначення, а також на те, що компетенції та ресурси, зумовлюючи внутрішні можливості підприємства, повинні забезпечити його конкурентні переваги в ринковому середовищі, що визначає можливості попиту, модель потенціалу підприємства може мати таке графічне зображення.

Існує декілька підходів щодо трактування поняття «потенціал». Перший визначає його як засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв’язання певної задачі. Інше уявлення про потенціал ґрунтується на системі матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва. Ця думка виникла на основі висловлювання К.Маркса про те, що засоби праці, предмет праці та робоча сила як фактори виробництва та утворення нового продукту виступають як можливий характер. Для перетворення цієї можливості на дійсність «вони мають з’єднатися»

Декілька вітчизняних та російських вчених поділяючи цю думку також наголошували на тому, що потенційність та потенціал треба вбачати вже у розроблених ресурсах, а не розробляти все нові і нові, що означає перехід від екстенсивного шляху розвитку до інтенсивного його типу

Представники третього підходу вбачають сутність потенціалу у здатності ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Також його сутність повинна відображати цілісне уявлення про єдність структури і функцій об’єкта, вияв їх взаємозв’язку. Це визначає підґрунтя для висновку про сукупні можливості колективу виконувати певні завдання – що більш вдало склалася структура об’єкта, що більше відповідають одні одним його структури та функціональними елементами, то вищими будуть його потенціал і ефективність.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що сьогодні домінує однобічний підхід до економічного трактування сутності потенціалу або як до сукупності ресурсів, або як до здатності господарської системи випускати продукцію, або як до можливості виробничих сил досягти певного ефекту, але все ж таки найбільш аргументоване розуміння потенціалу підприємства є актуальним не тільки для науки, а й для практичних цілей, оскільки уявлення про його зміст формує адекватний підхід до його оцінки, керування і розвитку. Складовими фінансового потенціалу є внутрішній фінансовий потенціал (валові накопичення, дохідність підприємств, джерела грошових надходжень, показники балансу, капітал підприємства, активи) та зовнішній фінансовий потенціал (інвестори підприємства, фінансові інститути, страхові компанії та ін.). При цьому головним завданням управління фінансовим потенціалом підприємств залишається оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату.

На управління фінансовим потенціалом підприємств впливає їх елементний склад, джерела надходження та фактори впливу на розвиток фінансового потенціалу. Управління фінансовим потенціалом здійснюється на підприємствах з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за таких умов: наявність власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості; можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи управління фінансами, яка забезпечує прозорість поточного й майбутнього фінансового стану.

ПРИНЦИПИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

Бобкова О.В., студ. 1 курсу ІЗО, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Т.С. Гузенко

Організація процесу банківського кредитування інвестиційних проектів базується на загальних принципах кредитування, до яких належать: строковість, цільовий характер, платність і забезпеченість. Проте вони мають свої особливості, які відрізняють банківський інвестиційний кредит від інших видів банківського кредиту.

Наприклад, *принцип строковості* означає, що позичка повинна бути повернена позичальником банку в заздалегідь обумовлений строк, тобто він конкретизує повернення кредиту в певний час. Економічною основою строковості інвестиційного кредиту, наданого позичальнику з метою основної виробничої діяльності, є тривалість кругообігу основних та обігових виробничих фондів. Специфікою є те, що кредити на технічне переозброєння та розширення діючих підприємств надаються в межах нормативних строків будівництва, опанування та окупності об'єкта. Конкретний строк повернення інвестиційної позички залежить від форми кредитування, окупності витрат, платоспроможності та фінансового стану позичальника, кредитного та проектного ризику тощо.

Сьогодні в Україні строк інвестиційного кредиту залежить від ряду факторів: цільове призначення кредиту; «довжини» кредитних ресурсів; співвідношення попиту та пропонування аналогічних кредитів; розміру інвестиційного проекту; рівня інфляції; національного законодавства та традиційної практики інвестиційного кредитування. Проте, в будь-якому випадку він не може бути коротшим, ніж строк окупності інвестицій.

У процесі кредитування підприємств банк вимагає не тільки своєчасно повернути позичку, а й сплатити відповідний відсоток за користування нею. Таким чином, обов'язковим є *принцип платності*. Рівень ставок за інвестиційними кредитами, що встановлюється комерційними банками, залежить від відсотка за депозит, терміну користування позичкою і від ступеня ризику, що виникає у зв'язку з кредитною операцією. Чим більший термін, на який надаються позички, і вищий ступінь ризику, тим більша відсоткова ставка за інвестиційний кредит. У свою чергу вона може бути як фіксованою, так і регульованою (плаваючою) за умови щорічного перегляду в бік зростання (зниження) залежно від умов ринку, зміни відсотків за депозити, офіційно оголошеного індексу інфляції та інших факторів.

Сума відсотків, яку належить виплатити за період користування таким кредитом, може бути утримана одночасно або частинами, а також виплачена боржником у міру їх нарахування в строки, передбачені кредитним договором.

Наступним *принципом є цільовий характер* кредитування. Хоча в сучасних умовах комерційні банки переходять від кредитування об'єкта до кредитування суб'єкта, цільовий характер інвестиційних кредитів залишається. Основними об'єктами при інвестиційному кредитуванні є капітальні витрати на відтворення основних та оборотних фондів підприємства. Перевага надається заходам щодо створення, освоєння і впровадження принципово нових видів техніки, устаткування, товарів народного споживання, що користуються попитом.

Зокрема, промислові об'єкти з технічного переобладнання, реконструкції та розширення діючих підприємств повинні забезпечувати прискорення НТП, випуск нової продукції, суттєве підвищення продуктивності праці, якості продукції тощо. Крім того, видача інвестиційного кредиту здійснюється лише за умови окупності заходу, що кредитується, з розрахунку забезпечення максимальної рентабельності для даної галузі, а також у разі наявності умов повернення кредиту за рахунок загальних результатів діяльності того підприємства, організації чи установи, що бере кредит. Інвестиційний кредит може видаватися як під конкретний об'єкт (інвестиційний проект), так і підприємству, організації чи установі загалом як суб'єктові кредитування.

І останній принцип – це *принцип забезпеченості*, який має на меті захист інтересів банку від неповернення боргу через неплатоспроможність позичальника. Специфікою інвестиційного кредиту є те, що, по-перше, він не може бути бланковим (незабезпеченим); і по-друге, банки вимагають від фірм, компаній або організацій забезпечення інвестиційного кредиту реальними активами проекту, до яких можуть належати лише: застава на нерухоме майно (земля, механізми, будови) та застава на рухоме майно (обладнання та інші виробничі активи). Усі інші види забезпечення можуть бути прийняті банком лише як додаткові.

Крім основних принципів організації банківського інвестиційного кредитування вирізняють і особливі принципи, які визначають специфіку інвестиційного кредитування:

- обґрунтування життєдіяльності об'єкта кредитування;
- участь у реалізації інвестиційного проекту кваліфікованих та надійних партнерів;
- урегулювання правових аспектів і розробка конкретних скоригованих дій реалізації інвестиційного кредитування.

Дотримання цих принципів – необхідна умова успішної реалізації банківського інвестиційного кредитування.

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Палажченко Ю.А., студ. 1 курсу ІЗО, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. М.М. Геєнко

Актуальність проведення аналізу грошових потоків обумовлена обмеженістю грошових ресурсів на підприємстві, нестійким фінансовим станом багатьох підприємств, ризиком втрати платоспроможності, а також необхідністю підвищення рівня ефективності управління грошовими потоками та ін. Для проведення аналізу грошових потоків підприємства застосовують такий підхід, як ретроспективний аналіз, який здійснюють після завершення господарських операцій. Він дозволяє вивчити тенденції розвитку грошових потоків, здійснювати контроль за виконанням планів, оцінювати реальний стан грошових потоків та виявляти диспропорції.

Основною метою аналізу грошових потоків є виявлення рівня достатності коштів, необхідних для нормального функціонування підприємства, визначення ефективності та інтенсивності їхнього використання в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Ключовою кількісною характеристикою грошового потоку як об'єкта фінансового менеджменту є оцінка його абсолютної величини з метою інформаційного та методологічного забезпечення фінансового аналізу та управління грошовими потоками суб'єкта господарювання.

Проте, абсолютна величина грошового потоку як одиничного факту руху грошових коштів має незначне практичне застосування, однак, і особливих складнощів щодо її кількісної оцінки не виникає – достатньо проаналізувати первинний документ, який засвідчує проведення фінансово-господарської операції та, відповідно, містить усю необхідну інформацію. Основне її призначення – це інформаційне забезпечення управлінського фінансового обліку, а також формування основи розрахунку часткових та узагальнюючих показників руху грошових коштів з метою їх послідуючого аналізу.

Так, відповідно до міжнародних стандартів обліку і сформованої практики, для підготовки звітності про рух коштів використовуються два основних методи – непрямий і прямий. Ці методи розрізняються між собою повнотою представлення даних про грошові потоки підприємства, вихідною інформацією для розробки звітності й іншими параметрами.

Непрямий метод спрямований на одержання даних, що характеризують чистий грошовий потік підприємства в звітному періоді. Джерелом інформації для розробки звітності про рух коштів підприємства за цим методом є звітний баланс і звіт про фінансові результати. Розрахунок чистого грошового потоку підприємства непрямим методом здійснюється по видах господарської діяльності і підприємству в цілому.

Використання непрямого методу розрахунку руху коштів дозволяє визначити потенціал формування підприємством основного внутрішнього джерела фінансування свого розвитку – чистого грошового потоку по операційній і інвестиційній діяльності, а також виявити динаміку усіх факторів, що впливають на його формування. Крім того, слід відзначити відносно низьку трудомісткість формування звітності про рух коштів, тому що переважна більшість необхідних для розрахунку непрямим методом показників міститься в інших формах діючої фінансової звітності підприємства.

Прямий метод спрямований на одержання даних, що характеризують як валовий, так і чистий грошовий потік підприємства в звітному періоді. Він покликаний відбивати весь обсяг надходжень і витрат коштів у розрізі окремих видів господарської діяльності і по підприємству в цілому.

Для підтвердження таких висновків необхідно здійснити аналіз діяльності підприємства шляхом розрахунку основних коефіцієнтів, що формуються на базі групи абсолютних показників, які характеризують рух грошових коштів підприємства:

а) валові грошові надходження (CIF);
б) валові грошові видатки (COF);
в) чистий грошовий потік (NCF);
г) дебіторська заборгованість (ДЗ);
д) кредиторська заборгованість (КЗ);
е) залишок грошових коштів (ГК);
ж) оборотні активи (ОА).

Вважаємо доцільним згрупувати відносні показники саме на основі наступних класифікаційних ознак:

а) коефіцієнти ліквідності грошових потоків підприємства;
б) коефіцієнти грошової місткості грошових потоків підприємства;
в) коефіцієнти ефективності грошових потоків підприємства;
г) коефіцієнти аналізу майбутніх грошових потоків;
д) коефіцієнти маневреності грошових потоків підприємства.

Таким чином, грошовий потік підприємства характеризують абсолютні і відносні показники. Детальний коефіцієнтний аналіз грошових потоків підприємства дозволяє визначити їх достатність та адекватність, а також дозволяє в повній мірі уточнити результати фінансового аналізу діяльності підприємства в аспекті руху грошових коштів останнього.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ БАНКУ

Ряболус В. В. студ. 4 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. М.М. Геєнко

В сучасних умовах особливої актуальності набуває проблема формування системи моніторингу ділової активності як необхідної передумови забезпечення надійності банку та ефективності його функціонування, що дозволить нейтралізувати проблемні аспекти діяльності установи й своєчасно внести відповідні корективи у стратегію її розвитку.

На нашу думку, система моніторингу ділової активності банку – це спеціально організована система постійного відстежування динаміки активності формування і використання ресурсів банку, що передбачає: збір, систематизацію, обробку даних, формування результатів у вигляді, зручному для оперативного прийняття рішень із застосування відповідного методичного інструментарію.

Усі компоненти системи повинні бути взаємоузгодженими, якісно і кількісно відображати фактичний стан ресурсного потенціалу банку, формуватися з врахуванням максимально повного відображення результатів діяльності банку та розкривати не лише внутрішні, але й зовнішні взаємозв'язки банку.

Методика моніторингу ділової активності банку повинна базуватись на:

1) системному підході до виміру ділової активності;
2) врахуванні економічного зростання стратегічного пріоритету;
3) контролі збалансованості та стійкості корпоративного росту;
4) орієнтації на інтенсивне зростання і акценті на індикаторах ефективності;
5) співвимірності з універсальними оцінками ділової активності банківської діяльності.

Системний підхід до виміру ділової активності передбачає формування комплексного методичного інструментарію, який дозволить оцінити параметри ділової активності в розрізі таких складників: динамічних характеристик розвитку об'єкта управління у часі, активності у формуванні і розміщенні ресурсного потенціалу банку, ефективності використання активів і пасивів.

Урахування економічного зростання стратегічного пріоритету базується на тому, що ділова активність – це динамічна категорія, яка характеризує розвиток економічної системи в часі. За таких умов вимір і управління діловою активністю є одним із пріоритетів розвитку економічних систем. Важливість контролю збалансованості та стійкості корпоративного росту обумовлюється тим, що незбалансоване зростання призводить до підвищення рівня системних ризиків, які на фоні нестійкої динаміки можуть призвести до руйнації мікро- та макроекономічної системи.

Ділова активність банку може бути визначена як за допомогою аналізу окремих показників, так і через оцінювання відповідних співвідношень між окремими статтями активів, пасивів та кількісним узгодженням змін в активах та пасивах і визначається через аналіз взаємозв'язку оцінки ресурсного потенціалу банку (пасивів) і його використання як загалом в активах, так і його окремих вкладень в інвестиції, в кредитний портфель, у матеріально-технічне забезпечення.

Зокрема, в частині пасивів ділову активність банку характеризують такі основні показники як досягнутий рівень: залучення ресурсів, міжбанківських кредитів у зобов'язаннях, строкових депозитів у зобов'язаннях, розвитку клієнтської бази, коефіцієнт використання залучених та запозичених коштів.

Необхідно зазначити, що всі фінансові показники діяльності банку є взаємопов'язаними. Результативним критерієм дієвості системи моніторингу ділової активності банку є стабільний і ритмічний приріст прибутку та власного капіталу. Водночас, прибуток залежить від якості активів, обсягу і структури залучених ресурсів і витрат за ними, а також ліквідності. А поєднання максимальної прибутковості та високої ліквідності полягає у дотриманні оптимального співвідношення окремих груп статей активів і пасивів балансу, що дозволить забезпечити фінансову стійкість банку.

Комплексне врахування внутрішніх і зовнішніх факторів, які суттєво впливають на діяльність банку, дозволить мобілізувати зусилля менеджменту на тих, які є найбільш несприятливими та є необхідною передумовою формування ефективної стратегії розвитку. Політика банку повинна розроблятись так, щоб максимізувати дохід і мінімізувати витратність банківських послуг, як з боку активів, так і з боку пасивів. Процес моніторингу ділової активності банку повинен характеризуватись внутрішньою єдністю, що дозволить досягти максимального фінансового результату, знизити ризики та контролювати ліквідність.

Виходячи з вищенаведеного, результатом формування системи моніторингу ділової активності банку повинні стати рекомендації із своєчасного здійснення дієвих превентивних заходів з метою уникнення негативних наслідків або отримання максимального результату за існуючої кон'юнктури ринку. Використання постійно діючої системи моніторингу ділової активності дозволить забезпечити гнучкість і адаптивність використовуваного інструментарію та отримувати адекватні оцінки поточних і прогнозних змін економічного середовища з метою посилення дієвості процесу прийняття і реалізації управлінських рішень.

ЛОГІСТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК

Безуглий В. С., студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Ковбаса О. М.

Сучасне світове ринкове господарство, яке характеризується такими процесами як глобалізація ринків, інтернаціоналізація підприємств, бурхливий розвиток інформаційних технологій тощо, висуває підвищені вимоги до підприємств. Для виживання в умовах ринкової конкуренції вони мають мати здатність пристосовуватись до змін попиту, тобто повинні бути адаптивними.

Накопичені за останні десятиріччя проблеми АПК країни вимагають системного, комплексного підходу до їхнього розв'язання й повинні ґрунтуватися на відповідній науково-технічній, соціальній та екологічній політиці держави.

Питанням логістичної діяльності, зокрема саме в сільському господарстві присвятили свої праці такі вчені-економісти Дідик О.М.,Заболотний Г.М., Захарченко В.І., Кальченко А. Г.

Однією з основних функціональних сфер, придатних для застосування інструментарію логістики, є основна діяльність сільськогосподарських підприємств, щодо якої можна застосовувати інструментарій виробничої (внутрішньовиробничої) логістики для вирішення питань оптимізації розмірів сільськогосподарських підприємств, визначення потреби підприємства в основних засобах виробництва, організації продуктивного використання основних засобів, забезпечення технічного обслуговування та ремонту машин, будівель, обладнання тощо.

Агрологістика – новий прикладний напрямок логістики,пов'язаний із застосуванням її положень і методів у сфері аграрного виробництва. В Україні агрологістика перебуває на початковому етапі розвитку. Разом із тим у розвинених країнах світу – США, Канаді, Західній Європі, Австралії та ін. – давно оцінили високу ефективність використання логістичних підходів в агробізнесі.

Аграрна логістика 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.

Логіст на підприємстві аграрного сектору повинен максимально ефективно поєднувати всі види логістики на підприємстві, так як всі вони разом будуть давати максимальний результат для впровадження раціональних форм матеріального забезпечення аграрних підприємств, виробництва та доведення до ринків збуту продукції.

Логістичний напрям діяльності підприємств аграрного сектора логічно зумовлює використання концепції та інструментарію логістики у сфері матеріального забезпечення їх основної діяльності – через оптимізацію процесів закупівель основних засобів виробництва та інших матеріалів з метою створення або оновлення парку машин, обладнання, необхідних для виконання виробничого процесу відповідно до агротехнічних вимог .

Застосування інструментарію логістики до процесів планування і здійснення закупівель матеріальних ресурсів передбачає прийняття управлінських рішень на основі наявної в особи, яка приймає рішення достовірної, достатньої й вчасної інформації. Це, відтак, актуалізує роль створення в сільськогосподарських підприємств логістичних інформаційних систем і застосування інструментарію інформаційної логістики.

Саме орієнтація на загальні логістичні витрати всіх учасників системи товаро-просування аграрної продукції надає змогу для визначення оптимальної технології товаропросування продукції рослинництва і тваринництва, доцільності створення гуртових продовольчих ринків із торгівлі продукцією аграрного сектора, залучення комерційних і логістичних процесів до збуту сільськогосподарської продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках (в останньому випадку логістика надає й можливості для оптимізації процесів зовнішньоекономічної діяльності, оптимізації технології просування матеріального потоку та взаємодії з органами митного контролю).

Як основні рейтингові критерії, відповідні специфіці сучасного бізнесу логістичних компаній і що характеризують всі основні аспекти їх фінансово-виробничої діяльності, використовувалися: комплексність послуг (кількість послуг і обхват функцій логістики); імідж компанії (термін і географія діяльності, відвертість; популярність, репутація, конкурентні переваги); рівень компетентності компанії; технічна і технологічна оснащеність; фінансовий стан; об'єми робіт і послуг;економічна ефективність і якість логістичних рішень.

Зараз присутня наявність низки перспективних напрямів діяльності сільськогосподарських підприємств, у яких застосування логістичного підходу за умови його адаптації до особливостей аграрної галузі − не лише можливий, а й перспективний. Тому науковці повинні розробити відповідні методики оптимізації процесів управління матеріальними потоками в межах сільськогосподарських підприємств і, що вкрай важливо – на рівні їх взаємодії з партнерами з інтегрованих логістичних ланцюгів просування аграрної продукції у сферу споживання.

ОРГАНІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПРОДУКЦІЇ

Глущенко В.О., студ.5 курсу ФЕІМ, спец. «Логістика»
Науковийкерівник: к.е.н., доц. Мороз С. М.

У сучасних умовах реформування національної економіки України та розвитку ринкових відносин перед керівниками сільськогосподарських підприємств постають все більш складні завдання. Перш за все, виникає потреба досягнення стабільності на продовольчому ринку в умовах посилення жорсткої конкурентної боротьби. В свою чергу, значно зростають вимоги споживачів до якості товарів. Це формує об'єктивні передумови розвитку ефективної системи збуту, яка забезпечить швидкий рух продукції від виробника до споживача, а також створення оптово-роздрібної торгівлі при підприємствах, що дозволяє здійснювати продаж продукції сільського господарства без посередників і вивчати споживчий попит. З метою забезпечення основних завдань підприємств сільського господарства (безперервне виробництво та поставка якісних та безпечних товарів) все більше виникає необхідність у використанні переваг маркетингу, логістики та впровадженні логістичних систем. На сьогодні взаємозв'язок логістики та маркетингу являє собою найкращий варіант системи управління в економіці. За допомогою логістичних систем забезпечується можливість зниження витрат на транспортування, складування та скорочення часу на доставку сільськогосподарської продукції від виробника до споживача. Однак проблема полягає в тому, що впровадження логістичних систем на аграрних підприємствах знаходиться на початковому етапі. Справа в тому,що керівникам підприємств дуже складно зорієнтуватись в існуючих концепціях логістики та обрати для себе найкращу.

Логістичний напрям діяльності підприємств аграрного сектора логічно зумовлює використання концепції та інструментарію логістики у сфері матеріального забезпечення їх основної діяльності – через оптимізацію процесів закупівель основних засобів виробництва та інших матеріалів з метою створення або оновлення парку машин, обладнання, необхідних для виконання виробничого процесу відповідно до агротехнічних вимог.Застосування інструментарію логістики до процесів планування і здійснення закупівель матеріальних ресурсів передбачає прийняття управлінських рішень на основі наявної в особи, яка приймає рішення достовірної, достатньої й вчасної інформації. Це, відтак, актуалізує роль створення в сільськогосподарських підприємств логістичних інформаційних систем і застосування інструментарію інформаційної логістики.Саме орієнтація на загальні логістичні витрати всіх учасників системи товаропросування аграрної продукції надає змогу для визначення оптимальної технології товаропросування продукції рослинництва і тваринництва, доцільності створення гуртових продовольчих ринків із торгівлі продукцією аграрного сектора, залучення комерційних і логістичних процесів до збуту сільськогосподарської продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках (в останньому випадку логістика надає й можливості для оптимізації процесів зовнішньоекономічної діяльності, оптимізації технології просування матеріального потоку та взаємодії з органами митного контролю).

Робота підприємства в ринковихумовах господарювання зумовлює об'єктивну необхідність оптимізації діяльності збуту, тобто максимальної реалізації виробленої продукції. У зв'язку з цим потрібна переорієнтація роботи збуту та приведення її у відповідність до вимог ринкової економіки, орієнтованої на споживача.

Логістика утворює систему управління товарорухом. Інтегрувальна функція підкреслює забезпечення логістикою синхронізації процесів збуту, зберігання і доставки продукції з орієнтацією їх на ринок засобів виробництва й надання посередницьких послуг споживачам. Вона забезпечує узгодження інтересів логістичних посередників у логістичній системі.В умовах ринкових відносин при організації збуту виняткове значення надається індивідуальному підходу до підприємств-споживачів, важливості особистих контактів зі споживачами, спеціалізації персоналу збутової діяльності на продажі окремих видів продукції (особливо технічно складних).

Отже, збутова діяльність підприємства спрямована на підвищення ефективності фірми, тому у сфері збуту остаточно виявляються всі зусилля логістики з підвищення прибутковості. Пристосовуючи збутову мережу під споживача, підприємство має більше шансів вистояти в конкурентній боротьбі.

Зараз присутня наявність низки перспективних напрямів діяльності сільськогосподарських підприємств, у яких застосування логістичного підходу за умови його адаптації до особливостей аграрної галузі − не лише можливий, а й перспективний. Тому науковці повинні розробити відповідні методики оптимізації процесів управління матеріальними потоками в межах сільськогосподарських підприємств і, що вкрай важливо – на рівні їх взаємодії з партнерами з інтегрованих логістичних ланцюгів просування аграрної продукції у сферу споживання.

Оскільки головною метою будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку, то збутовій діяльності потрібно приділяти якомога більше уваги. Тому однією з пріоритетних складових господарської діяльності підприємства є опрацювання збутової політики, спроможної забезпечити просування продукції в умовах невизначеності, загостренняконкурентноїборотьби.

ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ПРОДОВОЛЬСТВОМ

Заприса С.О., студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Глазун В. В.

Надійне забезпечення країни продовольством має стратегічне значення, оскільки від нього залежить не лише продовольча, але й національна безпека. Нестача продовольства підриває основи державної безпеки, загострює проблеми здоров'я людей, провокує соціальну напруженість, формує залежність країни від імпортних постачань продовольства. Рівень і якість забезпечення населення продуктами харчування безпосередньо впливають на соціальне становище у суспільстві та здоров'я нації загалом.

Найважливіше завдання агропромислового виробництва регіону – це достатньою або повною мірою забезпечити продовольством населення, в тому числі ввезення в регіон і вивезення з нього продуктів харчування. В сучасних умовах господарювання для вирішення проблеми продовольчого забезпечення та інших важливих проблем АПК України особливо актуальною стає проблема логістичного управління у аграрних підприємствах.

Розвитку ринку продовольства та продовольчої безпеки присвячено немало наукових праць вітчизняних вчених економістів, зокрема: В.Амбросова, П.Гайдуцького, О.Крисального, М.Маліка, П.Саблука, В.Ткаченко, В.Юрчишина та багатьох інших.

Але проблеми і далі існують і потребують вирішення, адже від стану розвитку АПК в нових умовах господарювання залежить надійне забезпечення населення країни продовольчими продуктами, якість харчування, а орієнтація країни на Європу потребує прискореного розвитку економіки й значного підвищення рівня життя населення, що в майбутньому дасть змогу досягти необхідних соціальних стандартів.

Недостатня забезпеченість продовольством негативно впливає на показники середньої тривалості життя людей. Вона відбивається на їх здоров'ї, фізичній працездатності, імунітеті, адаптації до сучасних високотехнологічних виробничих процесів.

На сучасному етапі в Сумській області виробники продуктів харчування продовжують орієнтуватися на ринок, як на однорідну масу покупців, внаслідок чого їх продукція одну частину не влаштовує за ціною, другу - за якістю. Як наслідок, продукція часто залишається нереалізованою навіть в умовах недостатнього споживання продуктів харчування.

Аналіз стану наявності в торговельній мережі Сумської області продовольчих товарів місцевих виробників свідчить, що відносно загальної кількості продовольчих товарів, які реалізуються підприємствами торгівлі, продукція місцевих виробників становить 15-20%, у той час, як в інших областях України - 50-60%.

Забезпечення ефективної роботи виробників продовольства та наближення продовольчої продукції до кінцевого споживача неможливе без побудови та використання дієздатних та раціональних, з позицій всіх учасників ринкових процесів, систем розподілу продукції, які на ринку продовольчих товарів характеризується певними властивостями. По-перше, розподіл товарів на ринку здійснюється переважно через посередницькі мережі по мірі подрібнення партій товарів, що є об'єктами конкретної операції купівлі-продажу, по мірі руху товару всередині каналу розподілу; по-друге, товаровиробники заохочують посередників до співпраці шляхом проведення політики надання суттєвих цінових знижок з метою забезпечення ритмічності свого виробництва та збільшення обсягів продукції, що виробляється. При цьому зменшується прибуток товаровиробника від реалізації кожної одиниці товару, проте зростає маса прибутку; по-третє, певна частина товаровиробників розміщує свої інвестиційні ресурси у створенні власних систем розподілу продукції з метою максимізації прибутку шляхом отримання його в повному обсязі при реалізації продукції вроздріб кінцевим споживачам. При цьому підвищується рівень витрат, пов'язаний зі збутом продукції, а ефективність такого підходу у порівнянні з залученням посередників визначається виключно конкретними умовами функціонування конкретного виробника; по-четверте, ринок продовольства, як будь-який ринок споживачів, характеризується більшою довжиною каналів розподілу у порівнянні з ринками сировинної продукції, товарів виробничо-технічного призначення, тощо; по-п'яте, інфраструктурна складова системи розподілу продукції на вітчизняному продовольчому ринку вигідно відрізняє його від ринків інших товарів, проте її стан та рівень розвитку все ще залишає бажати на краще.

Для покращення роботи підприємств продовольчого комплексу необхідно розвивати ринкову комерційну діяльність, що робить особливо необхідним використання логістики. Це дозволить скоротити витрати, покращити якість обслуговування споживачів, а в кінцевому результаті буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності фірм і збільшенню прибутку.

Стабільна робота підприємств харчової промисловості України надасть можливість на достатньому рівні забезпечити населення країни основними видами продовольчих товарів і не залежати від імпорту.

Таким чином, вирішення зазначених проблем можливе лише за умови створення ефективної логістичної системи і застосування певних заходів регулювання ринкових процесів.

МОДЕЛЮВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Костюк Ю.М., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Єфанов В. А.

Моделювання логістичних процесів лягає в основу економічної стратегії фірм, коли процес логістики використовується як знаряддя в конкурентній боротьбіі розглядається як управлінська логіка для реалізації планування, розміщення і контролю над фінансовими та іншими ресурсами.

Вимоги, підходи і методи моделювання в сфері логістики визначаються вмістом прийнятої компанією концепції управління. Сучасні концепції управління логістичними системами ґрунтуються на системному підході і синхронізації ресурсних потоків в динаміці, інтеграції логістики з іншими сферами управління в безперервний узгоджений бізнес-процес, результати якого приносять цінність споживачам і економічну вигоду суб'єктам, задіяним у цьому процесі.

Але слід зазначити, що збалансованість бізнес-процесів всіх учасників ланцюга поставок, постійне вдосконалення логістичних операцій, впровадження інновацій та скоординованої діяльності маркетингових заходів можливі тільки при узгодженні економічних інтересів, що беруть участь сторін, наявності загальних принципів ведення бізнесу, єдиної підприємницької культури, прагнення до партнерства і співробітництву. А це якраз і підтверджує актуальність застосування клієнтоорієнтованого підходу в діяльності логістичних компаній.

Під клієнтоорієнтованим підходом ми розуміємо створення, розвиток і підтримка довгострокових і довірчих відносин між логістичними компаніями і споживачами їх послуг, з метою встановлення привілейованих відносин та отримання прибутку при узгодженні економічних інтересів що беруть участь.

Довгострокові і довірчі відносини дозволять логістичним компаніям знизити трансакційні витрати скоротити час обслуговування, що в свою чергу, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності бізнесу і більшому задоволенню їхніх партнерів по бізнесу.

Слід зазначити, що логістична діяльність характеризується високою часткою витрат у загальних витратах підприємства і значними втратами внаслідок виникнення складних управлінських завдань під мінливим впливом факторів зовнішнього середовища, різноманітності ситуацій, невизначеності причинно-наслідкових зв'язків, індивідуальної поведінки суб'єктів господарювання.Компанія повинна знайти для себе оптимальне поєднання між витратами і вигодами від обраного рівня товарних запасів і визначити, яка величина запасів по кожній товарній групі (або навіть позиції) є достатньою. При цьому, бажано, від чисто емпіричних спостережень за ситуаціями типу: «є замовлення - немає товарів» або «є запаси - не вистачає грошей», перейти до більш об'єктивним критеріям.Тому управління діяльністю логістичної компанії пов'язане з інжинірингом логістичної системи, в якому на основі інтуїції, досвіду, експертних думок, раціональних пропозицій, управлінської та фінансової звітностей, і аналітичних результатів, обгрунтованих із застосуванням апарату моделювання, реалізуються принципи безперервного поліпшення системи, послідовність етапів інжинірингу логістичної системи у вигляді замкнутого контуру.

Випадковий розвиток подій, що робить вплив на логістичні функції та їх результати, здатне призводити як до втрат у вигляді додаткових витрат ресурсів і зниження кінцевого результату, так і до зниження витрат іншого виду ресурсів. Іншими словами, необхідно розпізнавати ті ситуації, для яких спостерігається економія одних ресурсів при збільшенні інших. Відзначимо, що втрати підрозділяються на матеріальні, трудові, фінансові, втрати часу та спеціальні втрати.

Для того, щоб оцінити ймовірність втрат, зумовлених розвитком подій по непередбаченому варіанту, слід, перш за все, встановити види можливих втрат, пов'язаних з логістичною діяльністю, розробити методики їх вимірювання і обчислення ймовірних величин, а також методи оцінки втрат в кількісному обчисленні та їх агрегування.

Знання логістичної компанії формуються також на основі оновлення відомостей про проблеми, з якими вона стикається в ході свого функціонування. Цілі компанії багато в чому випливають з найбільш насущних проблем, часто допускаються помилок і, як наслідок, частих втрат.

Створення бази проблемних ситуацій в управлінні діяльністю логістичної компанії і способів виходу з них дозволяє підвищити оперативність виявлення причин погіршення результативності та ефективності цієї компанії і їх передачі в управління по зв'язку. Це, відповідно, скорочує тривалість прийняття управлінських рішень. Зв'язок між проблемою і її ланцюжком причин, що є завданням структурного моделювання.

Отже, в оцінці надійності логістичної компанії клієнтом зіставляються заявлені та фактичні значення параметрі в логістичних послуг. Звідси випливає, що найкращу репутацію має та компанія, яка дотримується індивідуального підходу до обслуговування клієнтів. Для оцінки задоволеності клієнтів в логістичних послугах фахівці компаній оперують стандартами якості, вимогами, очікуваннями і сприйняттям споживачів, а також відхиленнями заявленого рівня якості від фактичного, фактичного від очікуваного і фактичного від сприйманого споживачами.

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЛОГІСТИКИ

Курило Д.С., студ. 5 курсу МЛ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к. е. н., доц. Єфанов В.А.

Як свідчить світовий досвід, значні резерви підвищення еколого-економічної ефективності виробництва можуть бути мобілізовані за рахунок використання концептуально нових методів управління, заснованих на принципах логістики: процесного підходу, «ощадливого» виробництва, «точно вчасно» тощо. Відповідно, виникає об'єктивна необхідність у більш детальному дослідженні принципів та механізмів формування «зелених» логістичних систем у виробничому комплексі. У зв'язку з цим важливого значення набуває розроблення теоретико-методичних засад екологічно орієнтованого логістичного управління виробництвом та зменшення витрат на послуги з благоустрою міста.

Очевидним є те, що логістика тісно пов'язана із структурою міста: транспортними мережами, зонами, вузлами, тобто з архітектурою та містобудуванням, а також з екологією . Оскільки нагальною є необхідність мінімізації забруднення, підвищення ефективності використання логістичних ресурсів, оптимізації процесу прийняття управлінських рішень щодо використання матеріальних, фінансових та інших ресурсів, то виникає необхідність використання принципів «зеленої логістики» в місті.Теоретико-методичні та прикладні аспекти основних засад «зеленої логістики» представлено у працях таких вчених як: П. Мерфі, Ж.-П. Родріге, Д. Роджерса, Р. Тіббен-Лембке, І. Г. Смирнова, Лі Яньбо.

Процес становлення «зеленої логістики» не був простим. Ж.-П. Родріге` стверджує, що існують певні невідповідності понять «зелений» і «логістика», оскільки стратегії економії витрат, що переслідуються операторами логістики, часто суперечать принципам охорони навколишнього середовища, оскільки вони зазвичай не враховують природоохоронні (екологічні) витрати. Крім того, логістична діяльність, зазвичай, не оплачує повністю витрати пов'язані з використанням інфраструктури. Як результат, логістичні компанії використовують найбільш забруднювальні, найменш енергетично ефективні і найбільш інфраструктурно-інтенсивні види транспортування для збільшення швидкості доставки.

Сьогодні логістика виокремилась у самостійну галузь науки зпритаманними їй методами та інструментами регулювання виробничих процесів. Концепція логістики передбачає наскрізну оптимізацію матеріальних, фінансових та інформаційних потоків, які мають технологічну, організаційну, економічну та інформаційну єдність, з позицій єдиного цілого, тобто у межах логістичної системи. При цьому слід вказати на те, що сучасний етап розвитку логістики пов'язаний з пануванням інтегральної її парадигми, згідно з якою прийняття оптимальних рішень у логістиці ґрунтується на оцінці комплексних, а не локальних витрат, які супроводжують матеріальний потік, та втрат від нераціонального використання ресурсів потоку.

Сьогодні в системі управління містом недостатньо враховуються такі чинники як переміщення, зберігання,розподіл вантажів, пересування і зберігання суспільного, легкового транспорту, розміщення небезпечних відходів, які негативно впливають на екосистему міста та суперечать принципам стійкого розвитку.

Завданням підприємств зеленого господарства є вирощуваннярослин у розмірах, що встановлені планом, та відповідної якості. Необхідно також, щоб собівартість фактичновиробленої продукції неперевищувала планову. Кожне нормально діюче підприємство повиннеі з року в рік скорочувати витрати на вирощування одиниці продукції.

Зниження собівартості продукції можна досягти різними шляхами. Основними з них є: впровадженнядосягнень технічного прогресу,механізація процесів праці і,впершу чергу, трудомісткість, раціоналізація виробничих процесів та впровадження спеціалізації виробництва.

Знизити витрати можна і за рахунок зростання обсягів виробництва та кращого використання виробничих потужностей. Так,в зеленому господарстві правильно розроблені культурообороти і раціональна агротехніка скорочують виробничий цикл, тобто прискорюють вирощування рослин або час цвітіння, що приводить до збільшення випуску рослин з одиниці виробничої площі протягом року.Зниження витрат може бути досягнуто за рахунок заходів, спрямованих на зменшення процента природного відпаду, ліквідацію браку у виробництві.

Економія палива, електроенергії, матеріалів без погіршення якості продукції, скорочення«бою» вазонів, впровадження раціоналізаторських пропозицій – найважливіші шляхи зниження собівартості продукції. Значновпливають на зниження собівартості продукції ціна на матеріали, які значною мірою залежать від підприємства.

Важливим джерелом зниження витрат є впровадження прогресивних норм витрат матеріальних і трудових ресурсів, зменшення внутрішніх транспортних перевезень. Мобілізація всіх внутрішніх резервів.

На даний момент в системах управління містом не використовується логістичний підхід, який полягає в оптимальному управлінні економічними потоками і запасами в складних організаційно-технічних та соціально-економічних системах для досягнення цілей з мінімальними витратами.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ

Малишева Ю.М., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Глазун В.В.

Продовольча безпека об'єктивно виступає найбільш чутливим складником економічної безпеки, оскільки будь-які негативні процеси в продовольчому забезпеченні населення викликають хвилю суспільного невдоволення, яка може мати несподівані наслідки.

Вивченням продовольчої безпеки займалися такі науковці-економісти, як: Г. О. Балабанов, О.В. Захаріна, О.С. Скидан, О.М.Черчиль, О.І. Гойчук, Б.М. Данилишин, Б.В. Губський, О.С. Рєзнікова та інші. В своїх працях вони досліджували теоретичні аспекти продовольчої безпеки, її структуру, методи оцінки. Проте ряд питань залишаються невирішеними та потребують додаткових досліджень та розробки шляхів та інструментів підвищення продовольчої безпеки країни.

Питання продовольчоїбезпеки пов'язане із забезпеченням населення країниосновними продуктами харчування у достатнійкількості та належної якості конкретному споживачу у точно визначений час та з мінімальними витратами, створенням державнихрезервів та запасів продовольства ісільськогосподарської продукції тривалих строківзберігання, а також з визначенням строку їхбезпечного експорту та імпорту. Вирішеннязазначених питань потребує наявності цілісноїсистеми управління розвитком агропромисловогокомплексу та споживчого ринку, застосуваннясистеми сучасних інструментів і стимулів тавдосконалення системи здійснення постійногоконтролю за якістю продуктів харчування.

Аналіз динаміки структури харчування населення України за останні 10-15 років показує, що нинішні параметри національного здоров'я потребуютьсистемно-комплексного програмного підходу до вирішення проблеми харчування населення. Пильнаувага до цієї проблеми є очевидною таобґрунтованою, тим паче, що навіть за достатнього вперспективі продовольчого забезпечення населення, враховуючи зниження його енергетичних потреб таускладнення екологічного стану, повністю ісвоєчасно ліквідувати нестачі в харчовому раціоні внайближчому майбутньому буде неможливо.

Проблема раціонального харчування доситьскладна і широкомасштабна. Вона є своєріднимвідображенням соціального добробуту країни та населення і в Україні не вирішена, оскількивідсутня єдина державна політика у галузіхарчування. Але, необхідно зазначити, що причиноюпорушення структури харчування населенняУкраїни є не тільки низька купівельна спроможність, а й низька культура споживання, неосвіченість у галузі харчування.

Таким чином, в основі пріоритетів довгостроковоїаграрної політики держави лежить завданнязабезпечити населення продовольством на рівніраціональних норм харчування. Поряд змінімальними(пороговими) обсягами споживання івиробництва продуктів харчування, необхідновизначити їх оптимальні обсяги, що базуються нараціональних нормах споживання.

Забезпечення продовольчої безпеки досягається за рахунок власного виробництва необхідної кількості продуктів харчування або за рахунок власного виробництва продовольства і системи заходів, що максимально згладжує цінові аспекти, у тому числі з урахуванням транспортування, збереження, переробки та ін.

Для підвищення стану продовольчої безпеки необхідно прагнути до забезпечення стійкого зростання виробництва і підвищення доступності для споживачів продуктів рослинництва та тваринництва, підвищення рівня екологічності та якості продукції, сертифікації продукції.

Система продовольчої безпеки держави має базуватися на таких принципах: самозабезпеченість, незалежність, доступність, якість. Ці якісні характеристики слід враховувати при формуванні державної політики відносно продовольчої безпеки і забезпечувати такі її напрями: ефективний розвиток АПК, зовнішньоекономічна діяльність у сфері АПК, формування доходів населення, забезпечення збалансованого і якісного харчування.

Напрямки підвищення стану продовольчої безпеки:

- забезпечення стійкого зростання виробництва і підвищення доступності для споживачів продуктів рослинництва, тваринництва;
- формування механізму регулюючої дії на виробництво і торгівлю аграрно-продовольчими товарами на міжнародному і національному рівнях;
- підвищення рівня екологічності та якості продукції шляхом стимулювання біологічного контролю за якістю продукції, сертифікація продукції згідно міжнародних стандартів якості;
- чітке розмежування повноважень та взаємодія органів державної влади та органів місцевого самоврядування у забезпеченні продовольчої безпеки та ін.

Отже, необхідність забезпечення продовольчої безпеки України вимагає підтримання відповідного рівня продовольчого самозабезпечення, що передбачає використання логістичного підходу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції та вжиття заходів імпортного контролю з метою захисту власних виробників від іноземної конкуренції.

ПІДВИЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «УКРЛІКТРАВИ»

Толочко О.О., студ. 5 курсу, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Ковбаса О.М.

Білопільська філія ДП «Укрліктрави» багатогалузеве господарство, виробництво сконцентровано на вирощуванні зернових і лікарських культур у рослинництві, молока і м`яса у тваринництві, виробництві хліба, хлібобулочних виробів, напівфабрикатів. Підприємство в основному спеціалізується на виробництві сировини, а не готової продукції, потребує налагодженої не фрагментованої логістичної системи для постачання сировини своїм замовникам, особливо організації логістики в середині підприємства. Саме підприємство має дуже вигідне розташування, воно розташоване поряд із залізницею,та автодорогою міжміського сполучення, що дає можливість організовувати логістичну діяльність підприємства зі своїми постачальниками та покупцями не тільки на рівні України,а й на міжнародному рівні,обираючи найвигідніший з видів транспорту.

У сучасних умовах виділяють підходи до підвищення ефективності логістичної діяльності підприємства: а саме, посилення взаємодії між різними функціональними ланками за рахунок поліпшення різних економічних механізмів, використання яких виступає як один з основних шляхів забезпечення координації між різними функціональними областями в межах підприємства та досягнення необхідного рівня координації через організаційні перетворення в структурі управління підприємством. При традиційній організації управління на підприємстві виділяються спеціальні підрозділи, що займаються конкретним видом логістичної діяльності. Логістичне управління в цьому випадку стає фрагментованим, що породжує безліч проблем. У кожного підрозділу на підприємстві існують власні цілі, об'єктивно обумовлені специфікою і пріоритетами його конкретної діяльності. У результаті кожна логістична сфера підприємства підвищує ефективність власної діяльності на шкоду ефективності інших сфер і, найголовніше, на шкоду загальної ефективності роботи підприємства.

Таким чином, основними шляхами підвищення ефективності логістичної діяльності на підприємстві є її комплексне забезпечення; досягнення взаємозв'язку видів забезпечення логістичної діяльності з іншими видами діяльності підприємства; використання системного підходу щодо впровадження логістики в господарську діяльність на основі комплексу функціональних та забезпечуючих підсистем. Управління логістичною системою підприємства відбувається через її декомпозицію на функціональні та забезпечуючі підсистеми, які, в свою чергу, впливають на ефективність логістичної діяльності на підприємстві. Складові логістичної діяльності впливають на ефективність управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками аграрного підприємства через функціональні підсистеми логістичної діяльності та обов'язки працівників підприємства і навпаки: ефективність управління цими потоками впливає на функціональні підсистеми логістичної діяльності, а, отже, і на логістичну діяльність на підприємстві в цілому. Забезпечуючі підсистеми впливають на ефективність управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками аграрного підприємства і навпаки.

Критерієм оптимальності логістичної діяльності також виступає прибуток підприємства. Прибуток дає кількісну оцінку діяльності підприємства. Але на рівень прибутку впливають і інші фактори виробничої, господарської, фінансової діяльності підприємства та виділити внесок логістики в загальну суму прибутку досить складно. Тому, в якості критерію оптимальності можливе застосування показника мінімуму приведених сукупних витрат: пошук і скорочення тих видів діяльності (процедур, робіт, операцій), які не створюють додаткової вартості, шляхом аналізу та перегляду ланцюга постачань; проведення переговорів з постачальниками та покупцями по встановленню більш низьких відпускних і роздрібних цін, торгових надбавок; надання сприяння постачальникам і покупцям у досягненні більш низького рівня витрат (програми розвитку бізнесу клієнтів, семінари для торгових посередників); інтеграція пряма і зворотна для забезпечення контролю над загальними витратами; пошук більш дешевих замінників ресурсів; поліпшення координації діяльності підприємства з постачальниками і споживачами в логістичному ланцюзі, наприклад, в області своєчасної доставки продукції, що зменшує витрати на управління запасами, зберігання, складування, доставку; компенсація зростання витрат в одній ланці логістичного ланцюга за рахунок скорочення витрат в іншій ланці; використання прогресивних методів роботи для підвищення продуктивності праці співробітників;поліпшення використання ресурсів підприємства і більш ефективне управління факторами, що впливають на рівень загальних витрат; оновлення найбільш витратних ланок логістичного ланцюга при здійсненні інвестицій.

Отже, для підвищення організації логістичної діяльності ДП "Укрліктрави" нам потрібно подолати фрагментованість логістики на нашому підприємстві шляхом створення ефективної логістичної системи з синергічними зв'язками ії елементів. Прагнучи добитися подібних цілей: зниження витрат, зростання продуктивності праці персоналу, прискорення доставки товарів, підвищення якості обслуговування клієнтів, у тому числі за рахунок більш точного формування та доставки замовлень, а також отримання вивіреної інформації про їх стан та місцезнаходження.

СУТЬ ТА ФУНКЦІЇ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Соколова А.Р., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: ст. викладач С.М. Гужвенко

Розпочати будь-яку діяльність неможливо без попереднього визначення її стратегічних, тактичних, оперативних орієнтирів, встановлення та обґрунтування яких забезпечується за допомогою здійснення процесу планування. Одну з найважливіших ролей у забезпеченні обґрунтування бізнес-ідеї відіграє бізнес-план.

Бізнес-план – ретельно підготовлений документ, котрий розкриває всі сторони будь-якого запроектованого комерційного заходу. Він дозволяє передбачати не лише всі прийоми для реалізації нової деї, а й визначити необхіднефінансовезабезпечення та можливістьодержання доходу (прибутку). Практично йогоможнавважати формою експертноїоцінкидоцільності та ефективностіздійсненнянової підприємницькоїідеї. Бізнес-план повинен: давати конкретні уявлення про те, як функціонуватиме підприємство, яке місце воно займатиме на ринку; містити всі виробничі характеристики майбутнього підприємства, детально описувати схему його функціонування; розкривати принципи та методи керівництва підприємством; містити програму управління фінансами, без якої неможливо розпочати справу та забезпечити ефективність її виконання; показати перспективи розвитку підприємства інвесторам та кредиторам.

Проблемам розвитку та визначення шляхів поліпшення бізнес-планування присвячені наукові праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Різні аспекти розвитку методів планування досліджували: П.С. Берегівський, Ю.Е. Губені, Н.І. Михалюк, В.І. Дробот, А.П. Кісільов, А.В. Лисененко, В.О. Сизоненко, З.С. Варналій, К.Н. Петров. Основною метоюїхньоїпрацібулоузагальнитидосвідвикористаннясучаснихметодівщодовибору правильного методу планування при складаннібізнес-плану.

Від того, яким чином викладено інформацію, що міститься у бізнес-плані, який ступінь її обґрунтованості, залежать, з одного боку, вірогідність отримання бажаних результатів, з іншого – довіра до даного документу як з боку керівництва підприємства, так й з боку потенційних інвесторів щодо реалізації такого проекту. Важливе значення також має узгодження інформації між розділами документу. Оскільки господарській діяльності притаманні довгостроковий характер отримання результатів, високий рівень їх непередбачуваності, високий ступінь ризику, необхідність приділення пильної уваги до процесу бізнес-планування не викликає сумніву.

У ринковій системі господарювання бізнес-план виконує дві найважливіші функції:

1) зовнішню — ознайомлення представників ділового світу із сутністю та основними аспектами реалізації конкретної підприємницької ідеї;

2) внутрішню (життєво важливу для діяльності самого підприємства) — опрацювання механізму самоорганізації, тобто цілісної, комплексної системи управління реалізацією підприємницького проекту.

Аналіз останніх даних та публікацій свідчить, що на сучасному етапі розвитку підприємництва в Україні бізнес-план більш за все потрібен підприємцям, які сподіваються залучити іноземні інвестиції, оскільки більшість іноземних інвесторів віддають перевагу традиційній схемі надання коштів, вирішальним моментом якої виступає розгляд бізнес-плану. Складаючи бізнес-план, підприємець ретельно аналізує всі економічні аспекти своєї ідеї, перевіряє її на раціональність та реалістичність.

Узагальнення ще не дуже великого досвіду складання бізнес-планів вітчизняними підприємствами дає змогу виділити такі галузі їх застосування:

- вибір економічно вигідних напрямків та способів досягнення позитивних фінансових результатів підприємствами за нових умов господарювання, неплатоспроможності суб'єктів;
- підготовка підприємствами інвестиційних проектів для залучення інвестицій та банківських кредитів;
- складання проектів емісії акцій, облігацій та інших цінних паперів підприємств;
- залучення іноземних інвесторів для розвитку підприємств;
- обґрунтування пропозицій щодо приватизації підприємств державної та комунальної власності.

Підсумовуючи, можна сказати, що розробка бізнес-плану є дуже важливою складовою подальшого розвитку підприємства. А саме, бізнес-план допомагає підприємству:досягти високого рівня управління виробничо-господарської діяльності, яке забезпечує йому успіх на ринку; визначити ступінь життєздатності та майбутньої стійкості підприємства, зменшити ступінь ризику підприємницької діяльності; конкретизувати перспективи бізнесу у вигляді системи кількісних і якісних показників розвитку; привернути увагу, зацікавити, забезпечити підтримку з боку потенційних інвесторів фірми; отримати досвід планування, що розвиває перспективний погляд на свою компанію та її робоче середовище.

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ ТА ЗЕРНОБОБОВИХ КУЛЬТУР В ПСП «ПРИДЕСНЯНСЬКЕ» ШОСТКІНСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Вавулін О.І., к.е.н., доцент

Основним напрямом дальшого розвитку зернового господарства є інтенсифікація виробництва зерна на основі внесення оптимальної кількості органічних і мінеральних добрив з тим, щоб найповніше використати потенціальну продуктивність сорту, вологи і тепла; розширення посівів високопродуктивних сортів і гібридів, вирощування їх з урахуванням фізіологічних особливостей та дотриманням сортової агротехніки; ефективне поєднання агротехнічних, біологічних та хімічних методів; впровадження комплексної механізації і автоматизації виробництва, яка передбачає використання системи машин з метою збільшення виробництва дешевої продукції з кожного гектара землі.

Сумським філіалом інституту землеустрою були розроблені і видані ПСП «Придеснянське» для кожної сівозміни рекомендації по виконанню меліоративних мироприємств, направлених на поліпшення фізико-хімічних і водно-фізичних властивостей, а також роз'яснені питання специфіки використання органічних і мінеральних добрив в поєднанні із способами обробітку ґрунтів і їх придатності для вирощування різних сільськогосподарських культур.

Розрахунок добрив на запланований урожай і дози меліорантів з описом прогресивних технологій вирощування сільськогосподарських культур відповідно до кожного конкретного поля і його робочим ділянкам висвітлені в робочих проектах організації вирощування сільськогосподарських культур. Вапнування кислих ґрунтів проводять на основі проектно-кошторисної документації яку розробляє обласна проектно-розвідувальна станція хімізації сільського господарства. Станція визначає ступінь кислотності ґрунтів, установлює норми меліорантів, а також об'єми і вартість робіт.

Основними в господарстві є темно-сірі опідзолені легкосуглинкові ґрунти моренно - зандрових рівнин 0-1° на площі 915,6 га. Ці грунти використовуються, в основному, під ріллею. Це найбільш родючі грунти господарства. Але вони слабо гумусовані, середньо забезпечені рухомими формами поживних речовин. Для отримання високих врожаїв сільськогосподарських культур на цих землях необхідно проводити мироприємства, які сприяють підвищенню їхньої родючості. Для підвищення вмісту гумусу в ґрунтах описуваної агрогрупи потрібно вносити перегній в дозі 30-40 т/га раз в 3-4 роки.

Для нейтралізації зайвої кислотності необхідно вносити вапно в дозі 2,5-3,0 т/га раз в 8-10 років.

На ґрунтах агрогрупи рекомендується вносити фізіологічно лужні добрива, а фізіологічно кислі (сульфат амонію, аміачну селітру) потрібно вносити з важкорозчинними фосфорними добривами.

Із фосфорних добрив для внесення в рядки і для підживлення рекомендується суперфосфат, для основного внесення краще застосовувати преципітат, томасшлак. Фосфоритну муку на цих ґрунтах потрібно вносити не частіше одного разу за ротацію сівозміни одночасно з сульфатом амонію.

Як джерело азотного і фосфорного живлення тут можна вносити рідкі комплексні добрива (РДК). Калійні добрива вносяться в нормах, рекомендованих науково-обґрунтованою системою землеробства для Сумської області в залежності від вирощуваної культури.

Землі агрогрупи придатні для вирощування зернових, технічних, кормових і овочевих культур.

Дерново-підзолисті супіщані грунти IV - моренно-зандрових рівнин 0-1 °, (площа 146.2 га). Використовуються вони, в основному, як орні. Передпосівний обробіток грунту складається із культивації під ранні зернові культури в один-два сліда і двох культивацій під пізні культури. Перша культивація в агрегаті з боронуванням проводиться на глибину 8-10 см, а друга на глибину висіву насіння. За вегетаційний період проводиться міжрядний обробіток просапних культур на різну глибину в залежності від культури.

Вирощування зернових по інтенсивній технології вимагає нового комплексного підходу до використання засобів хімізації. Інтенсивна технологія передбачає дробне застосування встановлених доз азотних добрив у весняно-літній період в конкретні фази ррозвитку рослин. Так, за даними Сумської обласної державної проектно-розвідувальної станції хімізації сільського господарства, при запланованому урожаї озимої пшениці 40-45 ц\га при підвищеному вмісту рухомого фосфору і середньому вмісту рухомого калію на ґрунтах агрогрупи потрібно вносити мінеральні добрива в дозі N120-140 P50-60 K80-100. і до наливу зерна. Для цієї мети застосовують карбамід, аміачну селітру.

Істотного підвищення врожайності і зниження собівартості продукції можна досягти завдяки вдосконаленню системи управління виробництвом і запровадженню наукової організації праці. Ці заходи забезпечують зменшення накладних витрат, а отже, зниження собівартості зерна. Важливу роль у такому зниженні відіграють і такі соціально-економічні фактори, як підвищення кваліфікації кадрів, матеріальна зацікавленість працівників у результатах своєї праці, широке використання моральних стимулів.

Основними напрямками підвищення продуктивності праці в ПСП «Придеснянське» є комплексна механізація, автоматизація та електрифікація виробництва; впровадження нової, більш продуктивної техніки.

ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ЦЕНТРІВ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ ЛОГІСТИКИ

Глазун В.В., к.е.н., доцент

Для України формування і розвиток глобальних торгових, транспортних і інформаційних логістичних систем і логістичних центрів має велике значення, оскільки дозволяє прискорити інтеграцію в європейський економічний і інформаційний простір.

Глобальні логістичні системи і їх логістичні центри є могутнім засобом економії дефіцитних національних ресурсів: матеріальних, сировинних, енергетичних, фінансових, трудових. Їх відмінною особливістю є цільова спрямованість на якнайповніше задоволення сукупного попиту споживачів, причому вони є необхідними елементами розширеного відтворення. Саме глобальні логістичні системи і їх центри дозволяють в сучасних умовах знайти найбільш продуктивні варіанти і форми організації товарних ринків і матеріальних потоків.

Процес розвитку логістичних центрів, показує, що головними стратегічними чинниками при створенні мережі сучасних логістичних центрів є наступні:

- створення фізичної інтеграції всіх видів транспорту;
- досягнення кращих економічних показників за рахунок внутрішньої кооперації і співпраці з логістичними центрами, розташованими в інших регіонах;
- залучення великого об'єму вантажів шляхом створення основи для формування ефективних міжнародних транспортних ліній;
- підвищення ефективності використання магістралей транспортної інфраструктури і обгрунтування великомасштабних інвестицій в модернізацію транспортної інфраструктури;
- створення системи доставки «від дверей до дверей», створення нових можливостей для роботи комерційних компаній в містах регіону без необхідності тримати власні складські потужності;
- створення транспортної системи, що не завдає збитку навколишньому середовищу та здоров'ю населення;
- формування середовища, що розвивається, для транспортного сектору;
- переклад частини основного капіталу в транспортні підприємства.

У загальному сенсі логістичний центр - це комплекс будівель, терміналів, складів, технічних споруд, устаткування в позначеному районі, в межах якого вся діяльність, що відноситься до транспортування, логістики з метою організації як національних, так і міжнародних перевезень, здійснюється різними операторами на комерційній основі.

В даний час жорсткі стандарти характеристик логістичних центрів відсутні, проте аналіз документів ЄС дозволяє виділити ряд істотних характерних особливостей, необхідних для успішного функціонування логістичних центрів, серед яких ключовими домінантами успішного розвитку є:

- відвертість / доступність – логістичні центри відкриті для всіх державних і приватних компаній, що беруть участь у властивій діяльності логістичнитх центрів і охочих розташуватися на їх території, а також мати можливість використання всіх споруд логістичних центрів з устаткуванням;
- загальне устаткування - наявність доступного для всіх устаткування для обробки вантажів, що набуває і використовуваної відповідно до принципів ділової участі або як загальна власність в логістичних центрах;
- організація управління - наявність як орган однієї незалежної юридичної особи, що діє від імені логістичного центру і захищає загальні інтереси компаній, розташованих в логістичному центрі;
- інтермодальність – логістичні центри підтримують ідею комбінованої і інтермодальної транспортної концепції, вносячи таким чином свій внесок в ефективну Європейську транспортну систему. Для забезпечення інтермодальних перевезень в ході обробки вантажів логістичний центр повинен мати можливість обслуговувати декілька видів транспорту.

Істотними характерними особливостями, необхідними для успішного функціонування логістичного центру, є:

- багатофункціональність - виконання в повному об'ємі всіх функцій, властивих транспортно-логістичній структурі (перевезення, експедиція, вантаження-розвантаження, страхування, митні процедури, фінансові операції, взаємодія з органами влади і т.д.);
- управління вантажем - широкий спектр можливостей для управління перевезеннями (вантажні термінали, склади, сховища, офіси і т.д.);
- високі інформаційні технології - доступ до систем телематики, пов'язаними з транспортними, адміністративними і забезпечуючими мережами. Логістичні центри забезпечують користувачів найбільш сучасною інформаційною технологією;
- інтегрованість - тісна і інтегрована взаємодія з бізнес-структурами, на користь яких функціонують логістичні центри;
- пайова участь у витратах - основні засоби, інформаційні системи, розвиток сервісу, підготовка фахівців;
- послуги - АЗС, автомиття, пакетування вантажів, митне очищення, дослідницька діяльність.

СУТНІСТЬ РОЗВИТКУ МАЛИХ ФОРМ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Ковбаса О.М., к.е.н., доцент

З'ясування соціально-економічної сутності розвитку малого підприємництва є особливо важливим у ринкових умовах господарювання. Об'єктивно мале підприємництво є основою економічного укладу і базовою формою господарювання. Значні проблеми сучасного розвитку малого підприємництва, недосконаліть стану досліджень сутності форм його розвитку підкреслюють актуальність обраної тематики.

Для з'ясування факторів та закономірностей, що визначають соціально-економічний розвиток, важливим є осмислення самої сутності процесу розвитку. Формування базису теорії розвитку систем є важливим питанням у розумінні сутності розвитку малого підприємництва. Існування вільного підприємництва є визначальним базисом економіки, її перехід до багатоукладної економіки тісно пов'язаний із становленням та розвитком підприємництва.

Основними напрямками соціально-економічного розвитку малих організаційних форм можна назвати такі: формування інноваційно-орієнтованих малих підприємницьких структур; розвиток кооперації в малому підприємництві; розвиток об'єднань малих підприємницьких структур асоціативного типу; розвиток малих підприємств з інфраструктурного забезпечення; створення та розвиток підприємницьких структур у виробничій, обслуговуючій і житлово-комунальній сферах та ін.

Малі підприємницькі структури, будучи суб'єктами ринкової економіки, мають значні переваги: швидка адаптація до місцевих умов господарювання; велика воля дії; оперативність і гнучкий стиль прийняття й виконання рішень; порівняно невеликі витрати на одного працівника, що дає значні конкурентні переваги та ін. У той же час суб'єктам малого підприємництва властиві і певні недоліки, серед яких потрібно виділити найістотніші: високий рівень ризику; залежність від великих компаній; недоліки в управлінні справою; слаба компетентність керівників; підвищена чутливість до змін умов господарювання; труднощі в залученні додаткових фінансових коштів та отриманні кредитів.

Прискорення темпів розвитку малого підприємництва сприяє підвищенню питомої ваги в структурі багатьох галузей економіки. На сьогоднішній день мале підприємництво в України, нажаль, не є визначальним фактором економічного розвитку. Такий стан речей викликаний проблемами, які існують на шляху розвитку малого підприємництва. Ключовим елементом зовнішнього середовища малого підприємництва є великий бізнес. Роль великого підприємництва визначається двома обставинами. По-перше, його провідною роллю в ринковій системі. По-друге, великий бізнес має величезний потенціал підтримки малих фірм, який реалізується через широкий спектр форм господарської інтеграції.

Малому підприємництву, як невід'ємній частині економіки країни, притаманні й негативні тенденції та проблеми в його розвитку, до них відносяться: неузгодженість та недосконаліть законодавчої бази; проблеми оподаткування; адміністративні перепони; відсутність дієвого соціального захисту; недофінансування програм підтримки розвитку малого підприємництва на державному та регіональному рівнях; відсутність дієвої інфраструктурної підтримки розвитку малого підприємництва; відсутність узгодженості заходів по підтримці розвитку малого підприємництва з боку держави і місцевих органів самоуправління; недосконаліть системи кредитування та фінансування; обмеження доступу малих підприємницьких структур до виробничих потужностей та приміщень; відсутність механізмів самофінансування, страхування ризиків, фінансово-кредитної підтримки та ін.

Проаналізувавши етапи становлення та розвитку малого підприємництва в сучасній економіці України, можна зробити висновок, що мале підприємництво показало свою здатність пристосовуватися і виживати у складних швидкозмінних умовах зовнішнього середовища, внесло значний вклад у формування ВВП країни. Саме в цей час приймаються ряд важливих для даного сектора економіки законодавчих актів, які спрямовані на підтримку, формування інфраструктурного забезпечення, фінансову підтримку інноваційних процесів. Але, на жаль, більшість з них носять декларативний характер. Дотепер мале підприємництво на рівні держави в основному розглядається як фіскальний об'єкт, який забезпечує бюджет податковими надходженнями. Ще одним істотним недоліком державної політики є те, що використовуються не соціальні функції малого підприємництва, а фіскальні. Крім того, потрібно не виключати той факт, що існує криза споживання у великих підприємствах; вони не мають платоспроможного попиту, а малі підприємства можуть його забезпечити, тим самим стимулюючи збільшення виробництва. Особливе значення розвиток малих форм господарювання має для регіональної економіки, де формується основна частина попиту, а регіон є структурною частиною державної системи розвитку виробничих сил, і саме на цьому рівні найбільш важливо створення умов для стійкого розвитку.

Отже, розвиток малих форм підприємництва – це чітко визначена зміна кількісного і якісного стану малих підприємницьких структур, що є наслідком змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі. На основі аналізу останніх тенденцій розвитку малого підприємництва можна зробити висновок про важливе значення механізмів, які впливають на зовнішнє середовище, в якому розвивається малий бізнес і мале підприємництво і яке, будучи недосконалим стримує розвиток та стійкість малого підприємництва в цілому.

АКТУАЛЬНІСТЬ ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ КООПЕРАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Єфанов В.А. к.е.н., доцент

Вертикально інтегрована система кооперації в сільському господарстві, якаохоплює як внутрішню так і зовнішню сфери господарської діяльності сільськогосподарських кооперативів є важливою умовою розвитку сільських територій , визначає розвиток виробництва , передбачає можливість розвитку виробничої, фінансової та соціальної інфраструктури на основі кооперативного самообслуговування сільської території.

Таке об'єднання дозволяє сільськогосподарським товаровиробникам суттєво впливати на логістичний ланцюг просування продукції (заготівля , зберігання, переробка, торгівля); нівелює вплив комерційних посередників, які диктують свої умови у матеріально-технічному постачанні; компенсує відсутність стартового капіталу та збільшує рівень довіри кредитних установ до нового типу бізнесу, сприяє розвитку кредитної кооперації і її інтеграції з сільськогосподарською кооперацією; змінює сприйняття кооперативів, обережне ставлення самих сільськогосподарських товаровиробників, формує концепцію ринкового кооперативу який забезпечує задоволення не лише його внутрішніх потреб , а й підвищення ефективності взаємодії із зовнішнім середовищем .

Горизонтальна виробнича кооперація на цьому етапі неможлива без подальшого її розвитку у вертикально інтегровану кооперативну структуру. В сучасних умовах , використовуючи світовий досвід кооперативного господарювання , слід зазначити, що вертикальна кооперація в сільській місцевості забезпечує не лише збереження і відродження села, а й сприяє його переходу на наступний, більш якісний і прогресивний рівень розвитку. Напрям розвитку виробничої кооперації у вертикально інтегрованих структурах та її взаємодія з іншими видами кооперації повинна розглядатисьв діалектиці від виробництва до фінансової сфери через розвиток системи обслуговування. Виробнича кооперація перетворюється в базову інституцію для розвитку кооперативних відносин вертикального типу у маштабах сільських територій. Формування «вертикальних» кооперативних об'єднань асоціативного типу в сільському господарстві стає важливою передумовою отримання максимального ефекту від виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки, реалізації, формування раціональної системи розподілу фінансових ресурсів на сільських територіях і підвищення рівня соціального захисту у сільській місцевості.

Для сільської місцевості виробнича та обслуговуюча кооперація перетворюється у важливу умову реалізації цінової, організаційної та економіко-технологічної стратегії підприємницької діяльності за умови особистої участі в ній. Для сільськогосподарського сектору національної економіки це дуже важливий фактор господарської діяльності, адже сільськогосподарський товаровиробник не лише підприємець , а й мешканець сільської місцевості з її економічною, екологічною та соціально-культурною специфікою. Важливим фактором розвитку кооперації є її можливості по створенню кооперативної організаційної структури для різних видів сільгосптоваровиробників на основі побудови вертикально інтегрованої структури за принципом – від виробництва , до національної економіки , а саме «знизу-вгору». Проблемним,при цьому, залишається формування умов з забезпечення інвестиційної привабливості агропромислового комплексу та його інфраструктури. З метою її збільшення при формуванні умов розвитку кооперації необхідно зробити акценти на розвиток наступних факторів: стабілізацію економічних умов для виробництва всіх видів продукції АПК за умови розвитку різних організаційно-правових форм господарської діяльності, розвиток ефективного механізму ринкового господарювання на внутрішньому ринку і розвиток експортних можливостей товаровиробників (особливу увагу варто приділяти екологічному експорту), формування забезпеченості АПК та його інфраструктури висококваліфікованою робочою силою, впровадження раціонального податкового навантаження, забезпечення функціонування дієвої законодавчо-нормативної бази, сучасний та високопродуктивний рівень використання засобів виробництва, ефективний механізм впровадження наукових досліджень в виробничі процеси. Формування сільськогосподарських кооперативів, в першу чергу, їх базового, орієнтованого на обслуговування сільськогосподарського виробництва, рівня, повинно обов'язково враховувати великі капітальні витрати та трудомісткість виробничих процесів в аграрному секторі економіки.

Отже сучасні реалії сільського господарства України потребують нових підходів до облаштування життя в сільській місцевості. Дорогою , що вестиме до еволюції сільської місцевості із збереженням національно-культурної самоідентифікації з одночасним забезпеченням сучасних стандартів якості життя та праці , може стати кооперативна ідея .Кооперація, враховуючи теперішні реалії і можливі перспективи польшого розвитку сільськогосподарського виробництва, може перетворитись у необхідну умову повернення справжнього господаря на землю і важливий фактор відродження та розвитку села.

ВИКОРИСТАННЯ ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В РИНКОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Гужвенко С.М., старший викладач

З початку переходу від адміністративно-командної до ринкової економіки планування найчастіше не сприймалося як один з провідних факторів комерційного успіху підприємства. Більше того, піддавалась сумніву сама необхідність будь-якого планування взагалі у складних і непередбачених економічних умовах, характерних для ринкової економіки. Можна було почути висловлювання про те, що ринок і планування не сумісні. Однак практика діяльності підприємств на сучасному етапі розвитку суспільства зажадала від практичних працівників більш уважного вивчення досвіду країн, де економіка давно працює в умовах ринку. В результаті стало очевидним, що застосування сучасних методів управління вимагає використання системи планів підприємства, як інструмента підвищення ефективності управлінської діяльності.

Особливо важливо вибрати оптимальний шлях розвитку суб'єктам господарської діяльності в умовах ринку, де підприємство є частиною економічної системи, в якій визначальними факторами розвитку є попит та пропозиція. Саме під впливом попиту та пропозиції, у підсумку, формуються ціни на продукцію чи послуги, вибираються пріоритетні напрямки діяльності підприємств, визначаються очікувані доходи і прибуток, необхідні обсяги виробництва (наданих послуг) і ресурси. В умовах ринкової економіки підприємство є самостійним у виборі своєї економічної політики й водночас не може диктувати свої правила гри іншим. У такій ситуації різко зростає роль ефективного менеджменту, тому що в умовах високої «рухливості» економічної субстанції прийняття оптимальних управлінських рішень досить ускладнюється.

Для поліпшення ситуації та забезпечення сталого розвитку українським підприємствам необхідно формувати більш досконалу систему планування, яка б могла краще враховувати невизначеність зовнішнього середовища, що забезпечить підприємствам досягнення певної глобальної мети свого розвитку, а також пошук більш ефективних методів організації і управління в умовах макроекономічних чинників, що постійно змінюються.

Планування є особливою формою діяльності, направленою на розробку і обґрунтовування програми економічного розвитку підприємства і його структурних підрозділів на певний (календарний) період відповідно до мети його функціонування і ресурсного забезпечення.

Впровадження системи планування на підприємстві створює наступні важливі переваги:

– робить можливою підготовку до використовування майбутніх сприятливих умов;

– дозволяє максимально використовувати конкурентні переваги підприємства;

– відстежує нові тенденції в економіці, техніці і технології та використовує їх в своїй діяльності;

– визначає потребу в капіталі і грошових коштах;

– дозволяє своєчасно вживати захисні заходи проти різного роду ризиків;

– визначає методи і способи виконання поставленої мети виходячи з наявних ресурсів;

– дає змогу повніше використовувати інновації в своїй діяльності;

– аналізує підсумки роботи в цілях підвищення ефективності мети і корегування планів на наступний період;

– запобігає помилковим діям та обґрунтовує економічну доцільність напрямку розвитку підприємства;

– стимулює менеджерів до реалізації своїх рішень в подальшій роботі та створює передумови для підвищення їх освітньої підготовки;

– покращує координацію дій на підприємстві та збільшує можливості в забезпеченні його необхідною інформацією;

– сприяє більш раціональному розподілу ресурсів;

– покращує контроль на підприємстві.

Призначення планування полягає в прагненні максимально врахувати всі внутрішні і зовнішні чинники (економічного, організаційного, психологічного, соціологічного і технічного характеру), що забезпечують оптимальні умови для розвитку підприємства. До перших слід віднести систему мотивації, організаційну структуру підприємства, стиль управління, технічний рівень виробництва, профіль продукції, що випускається, рівень кваліфікації персоналу, інноваційну активність менеджменту. Зовнішні чинники — це умови ринку, фінансово-економічна і правова системи, соціально-економічне і політичне положення країни, її традиції і загальнокультурний рівень.

Науково обґрунтоване планування повинне створити необхідні умови розширення, прискорення і підвищення ефективності реалізації різних інновацій — продуктових, технологічних, економічних, соціальних і інших, направлених на розробку конкурентоздатної продукції і отримання прибутку. Це повинне дозволити в найближчій перспективі створити високорентабельні виробництва, у тому числі орієнтовані на експорт.

РОЗВИТОК РІЗНОВЕКТОРНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Михайлова Л.І., д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції

Сільськогосподарське виробництво – найдавніший вид людської діяльності. Тому практично у будь-якій країні світу існує аграрний сектор, що виробляє якусь продукцію. І як наслідок, саме продовольство і сільськогосподарська сировина є найдавнішими товарами в історії розвитку міжнародної торгівлі. Дослідження показують, що значення аграрного сектору в економіці України за останні роки тільки посилюється, а його частка у створенні ВВП в 2013 р. досягла 11 відсотків. Втім якщо врахувати також споріднені із сільським господарством галузі, то частка аграрного сектору в ВВП України, на думку вчених, зростає до 22% та у зайнятості – до 10% [1].

На сьогодні аграрний сектор є одним із визначальних секторів економіки країни, що забезпечує надходження валютних коштів. Станом на кінець грудня 2013 р. Україна експортувала продукції агропромислового комплексу (АПК) майже на 15 млрд. дол. США, що становить більше 25% від загального експорту України. За обсягами експорту пшениці м'якої Україна ввійшла в трійку провідних експортерів світу, а за обсягами олії соняшникової – зайняла перше місце. Аграрний сектор навіть за умов світової фінансово-економічної кризи забезпечував позитивне зовнішньоторговельне сальдо у міжнародній торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Оцінюючи вектори зовнішньоекономічної діяльності аграрною продукцією, зазначимо, що із Європейським Союзом вона зростала більш стрімко, ніж за цей же період з країнами СНД, і в 2013 р. дещо перевищила обсяги торгівлі з РФ. Реалізація різних векторів міжнародної інтеграції України здійснює безпосередній вплив на розвиток зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі країни. Підписання Угоди про створення зони вільної торгівлі з ЄС створює безпрецедентні можливості для України активізувати діяльність по модернізації виробництва, підвищенню стандартів продукції та запровадженні вищих норм життя та управління, що потребуватиме в короткостроковому вимірі додаткових витрат. Разом з тим безперечними та вагомими будуть вигоди в середньо-та довгостроковій перспективі. Особливої актуальності набувають питання стимулювання експорту продукції сільського господарства та продовольства, а також підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку в контексті інтеграційних прагнень України та активізації глобалізаційних процесів. Лібералізація зовнішньоторговельних зв'язків надає змогу країнам значно розширити зовнішні ринки та використати належним чином свої порівняльні переваги.

Розвиток внутрішнього ринку відбувається під постійно діючим впливом великої кількості геоекономічних та геополітичних факторів. Будь-які зміни, що мають місце на світовому ринку, неодмінно позначаться на умовах та результатах діяльності вітчизняних виробників. У свою чергу, стан світового ринку значною мірою залежить від умов, які диктують країни, що займають активну позицію у міжнародній торгівлі та мають значну частку в експорті та імпорті. Зона вільної торгівлі надасть Україні можливості для модернізації її торговельних відносин та економічного розвитку. Інструментами для цього є відкриття ринків шляхом поступового скасування митних тарифів, надання безмитного доступу в рамках квот, а також масштабна гармонізація українських законів, норм та стандартів з тими, що діють у ЄС у різних прямо або опосередковано пов'язаних із торгівлею секторах. Оскільки Україна виступає нетто-експортером продовольства, то високі ціни на сільськогосподарську продукцію у підсумку покращують добробут держави. Сільськогосподарські товаровиробники маю бути впевненими, що вони можуть бути надійними експортерами продукції сільського господарства. Іноземні консультанти вказують, що для цього Україна має взяти на себе 5-річне зобов'язання про невтручання у функціонування ринків зернових та олійних культур. По-перше, скасування мит на експорт зерна; по-друге, скасування обмежень на експорт, що виступало необхідною умовою для завершення переговорів про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) з Європейським Союзом. Важливим чинником розвитку різновекторності ЗЕД є питання стандартів, які відіграють провідну роль в системі постачання аграрної продукції та продуктів харчування. Політика впровадження стандартів має збалансовувати питання безпеки та охорони здоров'я з одного боку та питання стимулювання торгівлі - з іншого. Для цього Україна має гармонізувати своє законодавство з європейським та прийняти технічні нормативні акти на основі відповідних директив ЄС. Окрім цього обов'язковою є гармонізація стандартів України з міжнародними та реформування інституціональної інфраструктури для застосування стандартів з метою уникнення конфліктів інтересів та неузгодженостей між елементами контролю та відповідальності .

Література:

1. Перетворення сільського господарства України на рушійну силу економічного зростання. Стратегія розвитку сектору зернових та олійних культур. На замовлення Американської торгівельної палати в Україні (Палата) та Європейської бізнес асоціації (ЄБА). - Європейська бізнес асоціація (ЄБА). – К.:2012. – 45 с.

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Дашутіна Л. О., к.е.н., доцент

Виходячи із попереднього досвіду можна стверджувати, що чутливість економіки України до будь-яких коливань кон'юнктури світових ринків є досить високою. Впливи зовнішнього середовища досить швидко поширюються в національній економіці, спричиняючи потрясіння банківської системи, пригнічуючи діяльність галузей реального сектору, дестабілізуючи валютний ринок. А зважаючи на недостатню розвиненість каналів впливу на економічні процеси з боку нашої держави через незріле інституційне середовище та структурні викривлення ринкового середовища в умовах високого рівня тінізації економіки призводять до досить слабкої керованості економіки.

Слабка стійкість держави до зміни зовнішніх умов говорить про швидкість поширення кризових явищ в національній економічній системі та обмеженість інструментів впливу на неї з її боку. Тому актуальність дослідження стійкості умов зовнішньої торгівлі країн до зовнішніх нестабільностей зумовлена посиленням дисбалансів світової економіки. Україна належить до держав з розвинутою індустріальною базою і достатньо високим ресурсним потенціалом. Проте у структурі національної економіки переважають галузі, які добувають сировину або випускають продукцію з низьким ступенем обробки для експорту, завантаження потужностей яких залежить від попиту на зовнішньому ринку.

В 2012 році динаміка імпорту та експорту країни була в середньому стабільна, але вже в 2013 році спостерігається тенденція до зниження як імпорту так і експорту, при цьому імпорт скорочується більш швидкими темпами. Зниження імпорту відбулося в першу чергу за рахунок скорочення обсягів купівлі мінеральних продуктів (на 30% з січня по серпень 2013 р.), до складу яких входить газ і нафтопродукти. Всього ж імпорт товарів в Україну за 8 місяців 2013 року в порівнянні з аналогічним періодом 2012 р. скоротився на 12,4%. А експорт України за цей же період скоротився на 9,1%. У цілому за 8 місяців 2013 торговий баланс України демонструє позитивну динаміку: дефіцит ТБ України скоротився на 27% порівняно з аналогічним періодом 2012 року, з 10,1 до 7,4 млрд. дол. відповідно.

Скорочення експорту та товарообігу в цілому України в 2013 році могло статися з двох причин:

1) по-перше, багато аналітиків вже давно обговорює тему «третьої хвилі кризи» в країнах, що розвиваються, до складу яких входить і Україна і її наймасштабніший імпортер - Росія. Якщо економічно розвинені країни все ж таки нарощують темпи виробництва, то, скажімо, в тій же Росії в 2013 році спостерігається протилежна динаміка. Якщо експорт з України до Європи в 2013 році проходить без суттєвих змін (усього: -1,5%) , то в країни СНД експорт за січень - серпень 2013 скоротився на 11,4%, а до Азії - на 11% (за винятком Китаю, який демонструє рекордні темпи зростання своєї економіки в порівнянні з іншими країнами G20, - зростання експорту в цю країну за перші 8 місяців 2013 склав 46 %).

2) по-друге, негативно позначається «торговельна війна» з Росією. За 8 місяців 2013 експорт з України в Російську Федерацію скоротився майже на 14%.

Пріоритетами забезпечення зовнішньої стійкості національної економіки мають стати:

1) Формування сприятливого макроекономічного середовища для розгортання процесів імпортозаміщення передбачає наявність стабільного попиту всередині країни. Тільки за умов прогнозованості попиту у майбутніх періодах суб'єкти господарювання прийматимуть рішення щодо доцільності інвестування у процеси імпортозаміщення та братимуть на себе відповідні ризики.

2) Активізація залучення капіталів контрольованих іноземних корпорацій у національну економіку можлива тільки за умов забезпечення захищеності прав власності інвесторів. Зміни періодів відносної політичної стабільності періодами невизначеності стримують інвестування в Україну з боку контрольованих іноземних корпорацій. За таких умов інвесторам повинні бути забезпечені гарантії щодо недоторканості їх прав власності на інвестовані в економіку країни активи.

3) Створення сприятливих умов для залучення в економіку України коштів інвесторів, які не є контрольованими іноземними корпораціями резидентів країни, є основним завданням забезпечення зовнішньої стійкості на середньострокову перспективу. Створення сприятливого бізнес-клімату для таких інвесторів значно розширить доступ країни до фінансових ресурсів та дозволить диверсифікувати джерела фінансування національної економіки.

4) Дієвість каналів впливу корекцій обмінного курсу на економіку може бути підвищена шляхом запровадження в Україні процедур регулювання трансфертного ціноутворення, які є загальноприйнятою світовою практикою. Запровадження таких процедур зробіть невигідним та складним заниження цін продукції , що експортується з України та штучний перерозподіл коштів між центром формування прибутку, який розташований в Україні, та центром його акумуляції, розташованим поза її межами.

Таким чином, стратегічними напрямами зовнішньоекономічної діяльності повинні стати активний пошук нових перспективних ринків збуту продукції вітчизняного виробництва, а також стимулювання і максимальна підтримка її реалізації українськими виробниками незалежно від форми власності на світовому ринку.

МІЖНАРОДНІ МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ У СИСТЕМІ МОНІТОРИНГУ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Волченко Н. В., к.е.н., доцент

Поняття “продовольча безпека” виникло у середині 70-х років, коли почалося активне обговорення проблеми голоду, як наслідків глобальної продовольчої кризи. І не зважаючи на активну діяльність у сфері її забезпечення міжнародних організацій, основні завдання у сфері продовольчої безпеки покладається на державу, зокрема обов’язок забезпечення населення продуктами харчування у необхідній кількості, асортименті та відповідної якості, стабільне постачання переробній промисловості сировини, а також досягнення незалежності від імпорту сировини та готових харчових продуктів. Реалізація даних обов’язків повинна починатися із визначення масштабів та характеру необхідного втручання у забезпечення продовольчої безпеки. Спираючись на основні принципи досягнення державами продовольчої безпеки, запропоновані Організацією з продовольства та сільського господарства ООН (ФАО), можна дійти до висновку, що інформація є найважливішим компонентом ефективного вирішення проблем продовольчої безпеки. Джерелом отримання даної інформації можна вважати міжнародні маркетингові дослідження, які покликані оцінити не лише обсяги виробництва та споживання продукції у кожній із країн світу, але і проаналізувати експортні та імпортні потоки, рівень цін та систему ринкових важелів. Особливої складності дані дослідження набувають через великі масиви інформації.

Використовувану інформацію під час моніторингу продовольчої безпеки можна розподілити на такі категорії:

1) інформація про ринки і ринкову кон'юнктуру;

2) інформацію про методи та форми міжнародної торгівлі, які можна застосувати;

3) інформацію про позиції держави на тому, чи іншому ринку.

При цьому, створюваний інформаційний масив (база ринкової та маркетингової інформації), може організовуватися у відповідності зі структурою маркетингових досліджень, і в міру зміни ситуації щодо продовольчої безпеки також розширюватися і поглиблюватися. База даних маркетингової інформації повинна мати кілька рівнів, щоб проводити маркетингові дослідження з відповідної світової галузі в цілому або по окремих регіонах і країнах.

Важливість міжнародних маркетингових досліджень залишається однаковою, не зважаючи на те, який підхід до забезпечення продовольчої безпеки використовується державою. Виділяється три основних підходи до забезпечення продовольчої безпеки: експортоорієнтований, протекціоністський та проміжний. Від того, до внутрішнього, чи до зовнішнього ринку спрямована аграрна політика держави, а також від обсягів державної підтримки сільського господарства залежить те, якого підходу дотримується держава у забезпеченні продовольчої безпеки. Дотримуючись протекціоністського підходу країна забезпечує певний рівень розвитку АПК шляхом досить високого рівня субсидування виробників, регулювання внутрішнього ринку продовольства засобами цінової політики, регулювання та контролю за імпортом. Найпоширенішим, зрозуміло, є проміжний підхід, що поєднує риси протекціоністського та експортоорієнтованого, і використання якого залежить від постійно змінюваних обставин, серед яких можна назвати і зміни показників урожайності по роках, несприятливі погодно-кліматичні умови, зміни кон’юнктури внутрішнього та зовнішнього ринків тощо. Тобто, можна зробити висновки, що не зважаючи на загальну концепцію продовольчої безпеки, прийняту державою, міжнародні маркетингові дослідження мають вагоме значення у формуванні інформаційного базису, варіюється лише перелік показників.

Особливо важливими є дані маркетингових досліджень при розрахунках індикаторів ємності внутрішнього ринку та розрахунках продовольчої незалежності за окремим продуктами. Показники імпортозалежності країни за тим, чи іншим видом продовольства окреслюють коло інформації по конкретних закордонних ринках продукції, які мають найбільше цікавити дослідників. Беручи до уваги приклад України, можна зазначити, що найбільш уразливими позиціями, з точки зору імпортозалежності залишаються позиції “риба та рибопродукти”, “плоди, ягоди та виноград”, “олія рослинна всіх видів”, частка імпорту за цими групами у загальному споживанні відповідно становить 71,1; 48,1 та 39,1% при 30-ти відсотковому пороговому критерії цього індикатора. Зрозуміло, що зміна ситуації на світових ринках даних видів продукції, спричинить зміну у структурі споживання.

Значне коло інформації, необхідної для прийняття рішень щодо продовольчої безпеки, висока вартість проведення таких досліджень, технічні труднощі у зборі та обробці інформації можуть спричинити її нерелевантність, недостатню точність та надійність. Тому, очевидним стає необхідність дотримання високих стандартів якості міжнародних маркетингових досліджень. До того ж, із врахуванням факту, що продовольча безпека є об'єктом із великим діапазоном внутрішніх і зовнішніх причинно-наслідкових зв'язків, необхідно проводити комплексний та системний аналіз даних, що були отримані під час проведення міжнародного маркетингового дослідження.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Михайлов А.М., к.е.н., доцент

З посиленням процесів глобалізації забезпечення конкурентоспроможності підприємства є основою ефективності його діяльності на стратегічному рівні. Недостатнє вивчення питань конкурентоспроможності підприємства може призвести не тільки до її зниження, а й до виникнення конкурентних недоліків, які є загрозою подальшої діяльності підприємства.

Проблема конкурентоспроможності - складна і багатопланова. Найбільш істотний вклад в її розвиток внесли американські та західноєвропейські наукові центри, зокрема науково-дослідні групи М. Портера, І. Ансоффа (США), А. Гутмана (Канада), Дж. Данінга (Великобританія), праці А. Богданова, В. Глушкова, Д. Гвішіані, В. Афанасьєва, Г. Джавадова, Г. Попова, А. Бірмана і ряд інших відомих вчених. В наукових публікаціях ряду вітчизняних і російських вчених і практиків доцільно відмітити – О. Амоші, В. Андріанова, С. Аптекаря, Б. Буркинського, І. Герчикової, Г. Губерної, О. Дерев'янка, С. Єрохіна, Ю. Іванова, А. Кредисова, І. Лукінова, Д. Лук'яненко, В. Мамутова, В. Оберемчука, Ю. Пахомова, В. Павленка, А. Старостіної, М. Чумаченка, Л. Червової, М. Якубовського, С. Ярошенка та ін. Визначений авторитет в галузі конкуренції М.Портер, вважає, що фірми попереджають своїх суперників, якщо мають міцну конкурентну перевагу.

Формування ефективної конкурентної стратегії в процесі виходу на зовнішній ринок підприємства в умовах економічної ситуації, яка склалась в Україні, дає змогу розглядати її як комплексну характеристику потенціальних можливостей забезпечення конкурентних переваг в перспективі, яка доступна для огляду (10 - 15 років). Джерелами конкурентних переваг є прогресивна організаційно - технологічна і соціально-економічна база підприємства, вміння аналізувати та своєчасно здійснювати заходи щодо укріплення конкурентних переваг. Останнє слід відзначити особливо, тому що аналіз та оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства необхідні на всіх ступенях поза виробничого процесу.

Конкурентоспроможність підприємства – комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображує ступінь переваги сукупності оціночних показників діяльності підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу щодо сукупності показників підприємств-конкурентів (рис 1.)

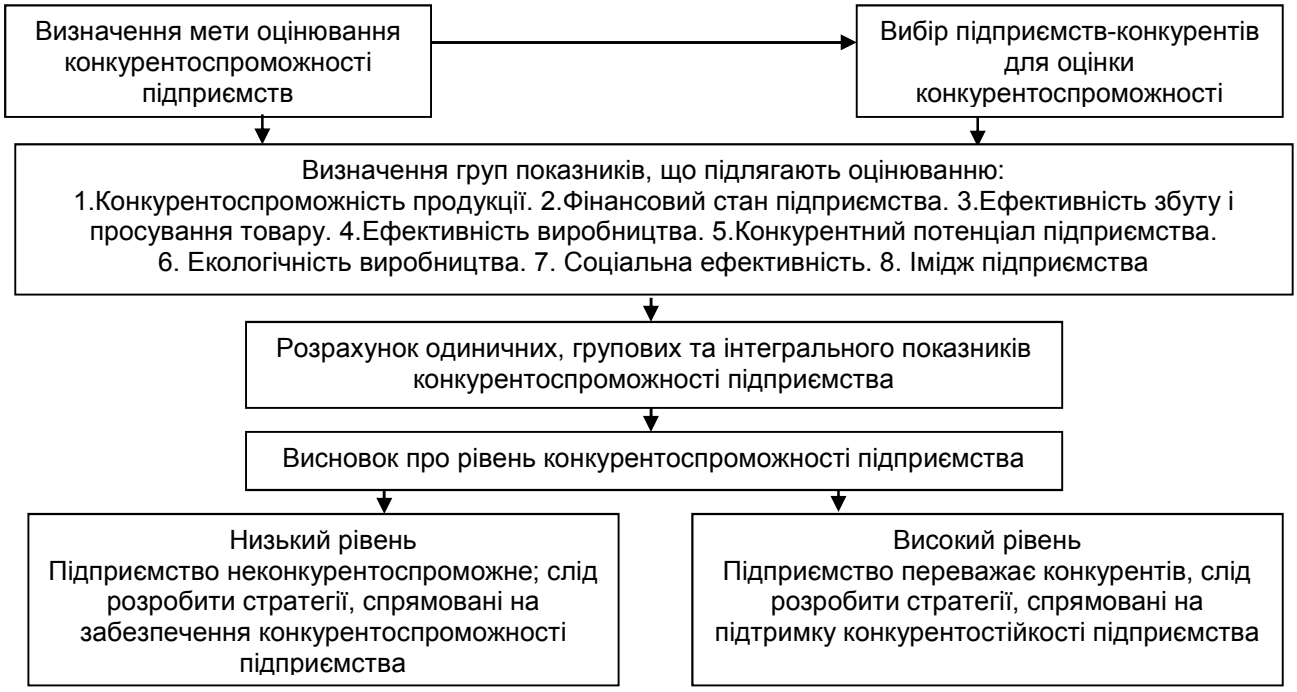


Рис. 1. – Алгоритм оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Отже, конкурентна стратегія спрямована на забезпечення успішної конкуренції. Компанії в усьому світі прагнуть використати всі доступні способи, щоб залучити споживачів і викликати в них бажання зробити наступну покупку з метою випередження конкурентів та одержання переваги на ринку.

ДЕРЖАВНА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО ЄВРОРЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Замора О.М., к.е.н., доцент

Сучасні тенденції в розвитку регіонів Європи та ситуація війни в Україні зумовлюють необхідність перегляду ставлення до єврорегіонів, що існують та що планувалися до створення та розвитку. Необхідне формування об'єктивного та довгострокового бачення ролі та майбутнього єврорегіону як у органів влади, так і у населення, що проживає у транскордонних регіонах. Це означатиме сталість для всіх аспектів функціонування такого регіону: економіки, соціального життя, інвестиційної діяльності, тощо. Відповідальність за формування такої стратегії, звичайно, є комплексною і лежить як на органах влади, так і науковцях, засобах масової інформації та ініціативному населенні.

Одним з перспективних напрямків розвитку єврорегіонів є створення транскордонних кластерів, як групи автономних компаній та інституцій, що працюють в різних галузях одного транскордонного регіону, співпрацюючи та конкуруючи, але, при цьому, взаємодоповнюють одна одну. Звичайно той факт, що ці суб'єкти функціонують в різних країнах створює певні особливості і вимагає специфічної координації зі сторони відповідних органів. Так, якщо в країнах ЄС для транскордонних кластерів створено уніфіковане законодавче середовище, то для регіонів України, що приймають участь в транскордонному співробітництві, відмінності в податкових, митних та інших правових нормах створюють серйозні складнощі для розвитку співпраці. Альтернативою кластерного підходу можна вважати створення інтегрованих корпоративних структур певного роду, наприклад таких, як асоціація, корпорація, консорціум, концерн.

Існує цікавий погляд науковців на транскордонний кластер, які включають в склад його учасників органи державної влади та місцевого самоврядування, бізнес-структур та інституцій громадянського суспільства. Включення до складу такого кластеру сторони держави провокує необхідність введення його поняття компонентом національних та регіональних стратегій соціально-економічного розвитку. Транскордонне співробітництво ініціюється окремими одноразовими зв'язками, проте його успішний розвиток в подальшому гарантується офіційною державною підтримкою.

Також, одним із чинників розвитку транскордонного кластеру є пошук джерел зовнішнього фінансування. Так, з одного боку можна декларувати провальність проектів єврорегіонального співробітництва на східному кордоні України, проте, з іншого боку необхідно приділити більшу увагу на підвищення ефективності функціонування західних єврорегіонів через залучення фінансування з боку ЄС та створення умов для реалізації ініціатив приватного сектора та органів влади щодо розвитку кластерів. Для східного кордону наразі можна говорити лише про створення системи безпечних кордонів, а в перспективі, можливо, – для окремих обмежених прикордонних локальних перспектив.

Таким чином, для сталого регіонального розвитку країни необхідний комплексний погляд на ситуацію, що склалася як на східному, так і західному кордоні України. Транскордонні кластери можуть ініціюватися на місцевому рівні, проте їх сталий розвиток залежить від безпосередньої політичної участі в цьому процесі держави. Кластери такого роду, як і вільні економічні зони свого часу, можуть виступати засобом поєднання загальнодержавних, корпоративних, індивідуальних, а також інтересів територіальних громад.

Слід також відмітити, що обговорення науковцями створення універсального кластеру є дуже суперечливим питанням, адже у світі існують вже приклади функціонуючих кластерів. Проте всі вони спеціалізуються у певних сферах, як то: скляний кластер між Австрією, Німеччиною та Чеською Республікою, текстильний кластер між Австрією та Німеччиною, технічний кластер між Австрією та Словенією, фармацевтичний та біотехнологічний кластер між Данією та Швецією, тощо. Таким чином, беручи до уваги актуальний приклад існуючих кластерів в Європі, можна говорити про те, що він є подібним до того, що свого часу мали вільні економічні зони в Україні.

В Україні було офіційно схвалено Концепцію Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 роки, що має за мету активізувати розвиток громади в соціально-економічному, науково-технічному, екологічному та культурному аспектах життя. Тобто очікувалося, що створення кластерів допоможе підвищенню ефективності діяльності транскордонного регіону через ріст продуктивності праці, якості продукції, стимулювання розвитку конкуренції та інновацій, сприяння створення підприємств та нових робочих місць. Звичайно, політична криза, а потім і неоголошена війна та економічний спад знищили буд-які сподівання на ефект від державної програми.

В той же час, робота на майбутнє забезпечення конкурентоспроможності України та її регіонів, а також впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку транскордонних регіонів бачиться неможливим без розробки нової національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів. А до того часу в Україні діє значна кількість вітчизняних і міжнародних правових документів, що опосередковано регулюють засади транскордонних кластерів. Відповідні рішення органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування також несуть регулюючий та стимулюючий вплив на це питання.

ФОРМУВАННЯ ОСНОВИХ ЕТАПІВ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ

Клєцова Н.В., доцент

Відсутність досвіду роботи працівників, які щойно закінчили вищі учбові заклади, формує світогляд випускників про нездійсненні мрії. Поряд з цим, завжди можна виокремити групу людей, які незважаючи на обставини, що відбуваються в країні, цілеспрямовано орієнтовані на пошук бажаного результату. Який же шлях варто обирати? Чи доцільно марнувати час, щоб почути версію про вашу недостатню обізнаність в обраній професії? На нашу думку, варіант працевлаштування існує завжди. Однак для досягнення поставленої мети необхідно усвідомлювати значущість прагнень молодих спеціалістів. Так, тема дослідження є нагальною та актуальною.

Варто зазначити, в нашому суспільстві існує парадокс відповідності посаді – ви не можете отримати роботу без досвіду, але отримати досвід без роботи ви теж не можете. Це непорозуміння особливо переслідує молодих спеціалістів, коли вони виходить на ринок праці або ж претендують на обіймання керівної посади. Підкреслимо, що особливо страждають від такого парадоксу молоді амбіційні професіонали та випускники вищих навчальних закладів, тому що таке протиріччя не лише надає спалаху в емоційному стані найманих працівників, але й паралізує їхні дії. Тому ключ до розв'язання цього парадоксу полягає у тому, щоб зрозуміти – кмітливий роботодавець оцінюватиме найманого працівника за двома критеріями: 1) потенціал, який матиме цінність у майбутньому; 2) послужний список у сфері, що є ключовою для обраної роботи. Виникає питання, яким чином можна виявити потенціал працівника? Безумовно, кожний роботодавець бачить вирішення поставленого питання по-різному. Ми вважаємо, що потенціал найманого працівника найкраще можна побачити через призму таких факторів, як: ставлення працівника до роботи; його ентузіазмі до будь-яких завдань, наданих керівником; робочу етику; комунікативних вміннях та навичках; зацікавленості та умінні ставити доречні запитання; готовності вчитися; в знаннях про обране підприємство та вмінні обґрунтувати власні позиції щодо подальшого розвитку його прибуткової діяльності [1, с. 50].

Проте для того, щоб проаналізувати вагомість обраної тактики працевлаштування на підприємствах різної спеціалізації, демонстрації потенціалу найманого працівника буде замало. Саме тому для поліпшення ситуації працевлаштування, що на сьогоднішній день має місце в Україні, нами було удосконалено алгоритм виходу із замкненого кола найманого працівника, що, на відміну від існуючих підходів, включає подолання п'яти основних кроків: отримання повноваження; виявлення ініціативи; готовність найманого працівника почати кар'єру з нижчого щабля управління; обмін; виявлення більших можливостей, виходячи з власного потенціалу [2].

Першою неодмінною умовою запропонованого алгоритму є отримання повноваження. Дійсно, одним із логічних способів пошуку бажаної роботу – це отримання необхідної кваліфікації. Це може бути як навчання у певній галузі, так і спеціальний тренінг. Зазначимо, що на сьогоднішній день, наприклад, комп'ютерне програмування у будь-якій галузі виступає саме тією ланкою, що розвивається найбільш динамічно. Так, відповідно до прогнозів Американського бюро трудової статистики, до 2020 року залишаться незайнятими близько мільйона вакансій у даній сфері. Другим кроком алгоритму є виявлення ініціативи, при цьому у найманого працівника не повинен виникнути інстинкт забруднити руки. Саме на даному етапі доречною буде можливість спробувати себе у різних видах діяльності та водночас отримати необхідні вміння і навички. Підкреслимо, що важливо продемонструвати, на що спроможний працівник, а не тільки розповісти про власний потенціал. Третім кроком є готовність найманого працівника почати кар'єру з нижчого щабля управління. На практиці доведено, що переважна більшість працівників, які щойно отримали освіту, відчувають себе занадто компетентними для багатьох посад початкового рівня. Так, починаючи з примітивних завдань найманий працівник усвідомить, що насправді відбувається на ринку праці. Четвертим кроком алгоритму, який може здаватись найманому працівнику не зовсім зрозумілим, є обмін. Дійсно, у працівника взагалі немає роботи, але є дорогий ресурс – час. Якщо найманий працівник витратить свій час з ініціативою, то зможе обміняти його на перспективні можливості. П'ятий, заключний крок, має на меті виявлення більших можливостей, виходячи з власного потенціалу. Так, найманий працівник може говорити про підприємства, які його цікавлять, з думкою про те, що він не володіє необхідним досвідом для роботи на вакантних посадах. Проте може мати місце й інший варіант: подивитись на власні вміння та навички по-іншому.

Підсумовуючи проведені нами дослідження, ми можемо стверджувати, що дуже часто кожен із нас є значно талановитим, ніж нам здається на перший погляд, проте вміння виявити та продемонструвати здібності у конкретній ситуації може не кожний найманий працівник. Запропонований нами алгоритм виходу із замкненого кола найманого працівника надасть впевненості особі при працевлаштуванні та водночас дозволить подолати парадокс відповідності посаді.

Література: 1. Клєцова Н. В. Формування інвестиційного клімату у сільськогосподарських підприємствах з іноземними інвестиціями Сумщини / Н. В. Клєцова // Экономика Крыма. – 2009. – № 26. – С. 48–52. 2. Клєцова Н. В. Побудова алгоритму працевлаштування без досвіду роботи / Н. В. Клєцова // Зб. наук. праць Полтавської державної аграрної академії. – 2015 (у друці).

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОТРИМАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ПІДПРИЄМСТВА-КОНКУРЕНТИ

Валинкін О.О., ст. викладач

Обмін інформацією між підприємствами може мати як характер одностороннього збору, так і двостороннього обміну. Прикладом одностороннього збору інформації про інше підприємство може бути спостереження за його діями та рішеннями.

Вважається, що близько 80% інформації про підприємство-конкурента отримується з загальнодоступних джерел [1]. Серед загальнодоступних джерел, з яких можливо отримати інформацію про підприємство слід назвати звичайні та галузеві друковані видання, книги, радіо та телебачення, бази даних, результати досліджень, що проводяться приватними організаціями та державними органами; дані, що мають публікуватися згідно законодавства (наприклад, судові рішення).

Інформацію можливо отримати також з неофіціальних джерел, від конкурентів, постачальників та підрядників підприємства, претендентів на працевлаштування, студентів чи аспірантів, які проходять стажування на підприємстві, або виконують дослідження на його базі. Також інформацію збирають під час виставок, ярмарків, під час службових відряджень тощо.

Істотним джерелом інформації про підприємства є його працівники. Як правило, виокремлюють три групи працівників, через яких відбувається витік інформації. По-перше, необережні працівники, які в публічних місцях, наприклад, у кафе, барі, потязі обговорюють справи компанії. До витоку таємниць також доходить під час конференцій, торгів, ділових перемовин та зустрічей. До небажаного розповсюдження інформації призводить й викидання незнищенних документів, що містять важливі дані щодо діяльності підприємства, на публічні смітники. У необережних працівників також доволі часто спостерігаються випадки пересилання електронною поштою даних до сторонніх осіб. По-друге, конфіденційну інформацію розголошують, і в даному випадку вже свідомо, працівники, що невдоволені своїм роботодавцем. У багатьох випадках вони не усвідомлюють ступінь шкоди, яку вони спричиняють такими діями. І, по-третє, спостерігаються випадки — хоча й доволі рідко — коли у компанії працюють особи, які шпигують на користь іншого підприємства.

Ще однією причиною витоку інформації про інші підприємства є розповсюдження технологій. Створення нової технології одним підприємством може призвести до ситуації, коли вона буде використовуватись іншим. У великій кількості випадків ми стикаємось з ситуацією, коли конкуренти можуть створити подібні методи чи способи виробництва.

Одностороння інформаційна активність набуває особливого значення у разі малої кількості учасників ринку, оскільки з'являється додаткова мотивація звернути увагу на стратегії інших компаній. У такому випадку, підприємство може, наприклад, збирати інформацію про рівень витрат коштів конкурентів або їхніх джерел фінансування, стану заборгованості, відношенню до ризику тощо. Отримання такої інформації дозволяє підприємству краще зорієнтуватися щодо поведінки з конкурентами, їхньої реакції на свою власну поведінку, та, таким чином, дозволяє прийняти оптимальніше рішення щодо власної стратегії.

Аналогічно, подібна передача інформації конкуренту (не обов'язково правдивої) про стан власного підприємства, чи, наприклад, сигналів щодо нових розробок, може спричинити зміну стратегії конкурента.

Крім антагоністичної діяльності можлива кооперація з питань обміну інформації між учасниками ринку. Така кооперація може приймати форму обміну інформацією щодо стану підприємств, наприклад, у випадку, коли обидва підприємства зацікавлені у співпраці, або обміні інформацією про стану ринку, що також може бути прибутковим в окремих випадках.

Обмін приватною інформацією підприємствами, незважаючи на конкуренцію на ринку, може мати двоякий вплив на розмір їхнього прибутку. Так, якщо фірма спостерігає сигнал, який свідчить про низький попит, і передає цю інформацію іншим, то зменшується вірогідність того, що конкуренти будуть нарощувати збут. Натомість, якщо підприємство спостерігає високий попит, то менша вірогідність того, що конкурент зменшить виробництво. Таким чином, в першому випадку прибуток підприємства зростатиме, а у другому — зменшуватиметься. З іншого боку, схильність до обміну інформацією щодо попиту з конкурентом на ринку, на якому обидва підприємства пропонують однорідний продукт, буде залежати від структури витрат на виробництво обох підприємств та якості такої інформації.

У випадку однакової якості інформації, обмін нею вже не відбуватиметься за умови різних темпів зростання кривих граничної вартості. Так само він не відбудеться і при подібному рівні для обох підприємств, але за відносно низької їхньої вартості щодо нахилу функції попиту. Однак, якщо темп зростання граничної вартості двох підприємств є доволі високим, то вони будуть мати мотивацію для обміну інформацією.[1]

МАТЕРІАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Панасовський М.О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Волченко Н.В.

В умовах високої конкуренції на аграрному ринку дедалі більшій кількості підприємств доводиться інвестувати в розвиток людських ресурсів, розглядаючи їх в якості активів підприємства. Дійсно, найважливішим ресурсом підприємства є його персонал. Під впливом змін у законодавстві України власники підприємств вимушені формувати ефективну систему мотивації праці, особливо, у такій багатогалузевій сфері як аграрне виробництво. Це свідчить про актуальність дослідження формування системи мотивації та стимулювання праці.

В сучасних умовах неналежна мотивація не дає змоги аграрним підприємства реалізувати весь свій потенціал та досягати поставлених цілей. Необхідною умовою для повноцінного розвитку будь-якого підприємства являється спонукання людей до праці. Таким чином, мотивація є головним чинником забезпечення досягнення цілей і на мікро-, і на макрорівнях.

Протягом усієї історії економіки як науки проблема мотивації персоналу приваблювала багатьох вчених. Питаннями мотивації праці цікавились такі видатні вчені як А. Маслоу, Д. Мак-Грегор, О. Мітрофанова, М. Ловчева, О. Є. Кузьмін та О. Г. Мельник, М. Портер та інші.

У науковій літературі протягом тривалого періоду часу не було однозначного трактування терміну «мотивування». В останні роки широкої популярності набуло твердження, що мотивування — це вид управлінської діяльності, що забезпечує процес спонукання себе та інших працівників до діяльності, що спрямована на досягнення особистих цілей і цілей організації.

Потреби людини, які поділяються на матеріальні, трудові та статусні, відіграють провідну роль у процесі мотивації. Тому і мотивацію прийнято поділяти на матеріальну статусну й трудову. Саме матеріальне стимулювання праці є однією з найважливіших форм мотивації.

Під матеріальною мотивацією слід розуміти прагнення достатку, певного рівня добробуту, матеріального стандарту життя. Прагнення людини до поліпшення свого добробуту обумовлює необхідність збільшення трудового внеску, а отже, й збільшення кількості, якості та результативності праці.

Проблема підвищення матеріальної мотивації трудової діяльності все ще залишається однією із головних проблем, що повинні бути вирішені економічними науками та господарською практикою. Особливо актуальною є проблема матеріальної мотивації для країн з перехідною економікою, до числа яких відноситься й Україна. Це зумовлене принаймні двома причинами:

- низький рівень доходів;
- необхідність становлення нових за змістом форм і методів матеріального стимулювання зайнятих в економіці.

Найбільш дієвим інструментом активізації персоналу та використання трудового потенціалу вважається заробітна плата, що є основним джерелом доходів. Проте, зв'язок між заробітною платою та мотивацією є доволі суперечливим.

Для розуміння внутрішніх механізмів мотивації трудової діяльності доречним буде визначення чинників, що впливають на рівень матеріальної мотивації, дієвість матеріальних стимулів та з'ясування їх природи.

Матеріальну мотивацію трудової діяльності слід розглядати як похідну від комплексної дії низки макро- та мікроекономічних чинників, у тому числі:

- рівня заробітної плати та її динаміки;
- структури особистого доходу;
- наявності прямої залежності рівня заробітної плати від кількості, якості й результатів праці;
- диференціації заробітної плати на підприємстві й суспільстві загалом;
- матеріального забезпечення наявних грошових доходів та деяких інших.

Для посилення матеріальної зацікавленості працівників у виконанні планів і договірних зобов'язань, підвищенні ефективності виробництва і якості роботи потрібно вводити системи преміювання, винагороди за підсумками роботи за рік, інші форми матеріального заохочення. Окрім зарплати і премій система матеріального стимулювання повинна містити в собі пенсійні нагромадження, участь у прибутках, оплату навчання (працівника або його дітей), безвідсоткові позики на купівлю будинку або машини, оплату харчування або проїзду працівників, оплату відпочинку працівника, різноманітні допомоги, страхування і т.п. На нашу думку, ці заходи обов'язково покращать ефективність парці, та становище підприємства.

Отже, ефективна організація системи мотивації та стимулювання працівників є важливим чинником прогресу і розвитку аграрних підприємств. Адже задоволений працівник – це капітал організації, тоді коли незадоволений – втрачені кошти. Раціональне забезпечення матеріального мотивування працівників у змозі підвищити ефективність діяльності аграрних підприємств, що вимагає проведення подальших досліджень у цьому напрямі.

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Єрьоменко А., студ. 5 курсу ФЄІМ, спец. «АДМ»
Науковий керівник к.е.н.,доцент Стоянець Н.В.

Важливим завданням підприємства при переході на нові умови господарювання для забезпечення ефективності збутової діяльності є формування конкурентоспроможної організаційної структури як елементу системи управління збутовою діяльністю. У цьому зв'язку доцільно розглянути процес організації цієї діяльності на підприємстві як такий, що складається із двох напрямків: по-перше, він повинен забезпечити оптимальне сполучення та ефективне використання усіх видів економічних ресурсів для отримання фінансових результатів від виробничо-збутової діяльності; по-друге, процес організації через реалізацію функцій управління повинен координувати та контролювати збутову діяльність.

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 по забезпеченні реалізації продукції, відзначимо межі організування збуту, які охоплюють:

- 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;
- організування сервісного та після продажного обслуговування.

Відомий зарубіжний теоретик з проблем збуту Г. Дж. Болт порівнює організацію збуту з його каркасом, або засобом проведення в життя запланованої стратегії й тактики. Зарубіжна практика виробила значну кількість рекомендацій відносно того, як повинна бути організована збутова діяльність на підприємстві. Проте методи, які використовуються в країнах із розвиненою ринковою економікою, вимагають певної адаптації до вітчизняних умов. У наукових виданнях відомих українських вчених висвітлено теоретичні та деякі практичні точки зору на організування збутової діяльності підприємств. Встановлено, що автори більшості із цих праць пропонують будувати організаційні структури управління збутом для підприємств, орієнтуючись на маркетингову концепцію. Проте у адаптації до ринкової економіки України є ще достатня кількість виробників, котрі використовують лише частково принципи маркетингу, орієнтуючись традиційно на вдосконалення виробництва або товару. Такі підприємства потребують практичних рекомендацій для створення гнучких організаційних структур, які можна без великих економічних і організаційних ресурсів адаптувати поступово до ринкових умов з орієнтацією на маркетинг.

Управлінські підрозділи, що забезпечують розвиток системи управління збутовою діяльністю на різних підприємствах, можуть бути представлені відділом збуту, відділом маркетингу або ж групою збуту в складі інших управлінських підрозділів. До виробничих підрозділів віднесемо склади готової продукції, цехи з комплектації, маркування і пакування готової продукції, транспортний підрозділ, відділ після продажного обслуговування.

Форми організування збутової діяльності на підприємстві як елемент функціональної підсистеми передбачають об'єднання працівників, які виконують взаємопов'язаний комплекс робіт в процесі управління всіма збуто-забезпечуючими операціями. У цьому зв'язку необхідно також визначити: функції і службові взаємовідносини між робітниками всередині збутової системи і за її межами; функції координування і контролювання в системі збуту.

Трансформації в системі управління збутовою діяльністю підприємств за період реформ в Україні створили нову базу для зростання промислового виробництва. Зокрема, у вітчизняній економіці за часів незалежності відбулися суттєві структурні зрушення виробничих можливостей підприємств. З огляду на недостатню дієвість інформаційного забезпечення збутової діяльності підприємств, найбільш доцільним шляхом вирішення цієї проблеми є проведення ґрунтовних досліджень мікросередовища з метою оцінювання впливу факторів на збутову діяльність підприємств. Розробка методик цих досліджень із залученням їх у процес виробництва дозволить промисловим виробникам управляти збутовою діяльністю як цілісною системою. Цей перспективний напрямок потребуватиме надалі глибших теоретичних досліджень.

Список використаних літературних джерел

1. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом [текст]: Пер. с англ./ Научн. ред. и авт. предисл. Ф. А.Крутиков. – М.: Экономика, 2005. - 271 с.

2. Огерчук, Ю. В. Організування збутової діяльності підприємств: дис. ... канд. екон.наук : 08.06.01[текст] / Ю. В. Огерчук. – Л., 2004. – 240с.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНОСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Фалово Коло Джоел, аспірант 2 року ФЕІМ
Науковий керівник: к.е.н., доцент Стоянець Н.В.

Сучасні тенденції розвитку національної економіки визначаються умовами глобалізації і інтеграції товарних, фінансових, інвестиційних та інших ринків. Все це зумовлює специфіку та особливості зовнішньоекономічної діяльності, яка відіграє вирішальну роль у міжнародних інтеграційних процесах, створенні передумов для нарощування темпів соціально-економічного розвитку держави, регіону, окремих галузей та підприємств. Зовнішньоекономічна діяльність є найскладнішою проблемою для товаровиробників в динамічних умовах формування ринкових відносин. Вступ України до СОТ загострив проблеми розвитку підприємств агропромислового комплексу в сучасних умовах і потребує досконалого механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських виробників на вітчизняному та світовому ринку.

Агропромисловий сектор України є стратегічною областю економіки держави, яка характеризує об'єми пропозиції та вартість основних видів продовольства для населення країни, формує валютні прибутки держави за рахунок експорту, зумовлює стан і тенденції розвитку сільських територій. Сільське господарство є базою для розвитку багатьох галузей економіки, що забезпечує продовольчу безпеку всередині країни, позитивне торговельне сальдо за зовнішньоекономічними операціями, вирішує питання зайнятості населення, і стимулює стратегічний розвиток регіону.

Повноцінне функціонування економіки жодної країни не може відбуватися без розвинутої системи зовнішньоекономічних зв'язків. Включення національної економіки в систему світових господарських процесів позитивно впливає на розвиток економіки країни, сприяє підвищенню технічного рівня виробництва, раціональному використанню природно-сировинних ресурсів, ліквідації дефіциту окремих товарів, а відтак і підвищенню рівня життя населення. Комплексні економічні перетворення, що відбуваються сьогодні в Україні, мають на меті не лише виробити моделі та механізми побудови і послідовної реалізації сучасних економічних відносин, але й поступову інтеграцію українських підприємств у міжнародні економічні зв'язки, з одного боку, і залучення іноземних підприємців до діяльності в Україні, -з іншого. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств агропромислового комплексу України з огляду організаційних, економічних,управлінських та адаптаційних аспектів у даний час проходить складний історичний етап становлення, функціонує в жорсткому і деформованому режимі. Ця важлива сфера знаходиться в просторі своєрідних умов - в динамічних і нерідко несприятливих для України глобальних процесах та явищах світової економіки.

Для підприємств, що працюють на зовнішньому ринку важливо правильно оцінити ситуацію, що створилася на ринку, розробити ефективні способи підвищення своєї конкурентоспроможності, які відповідали б, з одного боку, конкретній ринковій ситуації і тенденціям її розвитку, а з іншої – особливостям виробництва. Зовнішньоекономічна діяльність є комплексною сферою діяльності, характеризується широким набором форм, тому вимагає системного підходу, можливого в рамках стратегії здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Процеси,що пов'язані із становленням та виходом на зовнішні ринки суб'єктів господарювання, ставлять перед економічною наукою та практикою господарювання нові завдання.

В економіці України агропромисловий комплекс значною мірою впливає на соціально-економічне становище суспільства. Однак, на сучасному етапі розвитку фінансовий стан більшості сільськогосподарських підприємств, та їх соціальної сфери є незадовільним. Сільське господарство країни є проблемною нестабільною галуззю, яка практично не забезпечена сучасною технікою та новими технологіями, що призводить до низької продуктивності виробництва та не конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на світовому ринку [1].

Слід скористатися позитивним досвідом країн світу щодо здійснення державної підтримки додаткового фінансування заходів розвитку аграрної науки та впровадження у виробництво новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності сільського господарства, підтримка дрібних товаровиробників за умови зростання обсягів прямих виплат і встановлення цільових цін, одержання пільгових кредитних ресурсів, формування механізму страхування, удосконаленню фінансових інструментів державного регулювання. Використання механізму рефінансування НБУ, державних гарантій, лізингових програм, міжнародних фінансових інструментів буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності галузей агропромислового комплексу, поліпшенню природного середовища, підвищенню якості життя.

Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції залежить від удосконалення зовнішньоекономічної діяльності на основі впровадження міжнародних стандартів якості що буде сприяти притоку іноземних інвестицій.

Список використаних літературних джерел

1. Бальманн А. Сільське господарство в умовах мінливих ринків, інституцій та політики. Виклики і Стратегії. / А. Бальманн – К., 2006. – 208 с.

РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Гриценко Т.Г., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Турчіна С.Г.

Сумська область є потужним сільськогосподарським регіоном, функціональним призначенням якого є забезпечення внутрішнього ринку продовольством та розвиток зовнішнього ринку для реалізації експортного потенціалу.

Відповідно до стратегії розвитку Сумської області, метою аграрної політики є розвиток багатофункціонального структурованого, ефективного, націленого на світовий простір сільського господарства, яке буде конкурентоспроможним на внутрішньому та зовнішньому ринках. Метою подальшого нарощування експортного потенціалу області є створення умов, перш за все – податкових, які б привернули увагу інвесторів до найбільш прогресивних у науково-технічному аспекті галузей.

Сумська область має експортні операції з партнерами більш ніж 50 країн світу. Лідером в експорті товарів є відносини з країнами СНД, серед яких з великим відривом лідирує Російська Федерація; за рахунок РФ забезпечується основна частина приросту експорту області.

Наукою доведено, що інноваційність є сутнісною ознакою поняття «експортний потенціал підприємства», яка лінійно пов'язана з економічними реаліями, які упродовж кількох останніх десятиліть складаються на товарних ринках. Якщо раніше науковці пояснювали рух експортних та імпортних потоків, використовуючи такі категорії, як вартість капіталу, кваліфікація робочої сили, рівень доходу на капітал, митні бар'єри тощо, то останнім часом, у міру підвищення рівня глобалізації комунікаційних каналів, пришвидшення обігу інформації, збільшення чисельності користувачів інформаційних технологій, характер зміни векторів експортних та імпортних потоків все частіше пояснюють через призму формування конкурентних переваг у зв'язку з інноваційністю продукції, рівнем розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури ринку. Як наслідок, забезпечення інноваційності продукції підприємств Сумської області та і України в цілому є одним з основних принципів розвитку експортного потенціалу.

Практика зарубіжних і провідних національних підприємств свідчить, що задоволення вимог міжнародних стандартів ISO дозволяє забезпечити необхідний рівень якості і конкурентоздатність продукції і послуг. Тому підприємствам Сумської області для ефективних експортних операцій необхідно орієнтуватися на міжнародні стандарти, а не національні.

Серед принципів розвитку експортного потенціалу підприємств виділено також необхідність забезпечення захищеності прав інтелектуальної власності на продукцію підприємства-експортера. Дотримання цього принципу важливе з точки зору досягнення повноправності участі експортерів у відстоюванні власних інтересів у міжнародних організаціях і судах.

Важливим принципом розвитку експортного потенціалу підприємств є необхідність проведення перманентного моніторингу зміни запитів споживачів. Запити споживачів можуть змінюватись під впливом насичення ринку певним видом продукції, внаслідок зниження рівня платоспроможного попиту, через появу товарів-замінників або аналогів тощо. У будь-якому випадку поінформованість підприємств-експортерів про характер зміни попиту є важливою умовою забезпечення своєчасності окуплення коштів, інвестованих у виробництво продукції на експорт, забезпечення стабільності збуту продукції, адекватності прийняття рішень щодо покращання якості товарів тощо.

Великі національні промислові підприємства, які мають певний досвід у формуванні і використанні експортного потенціалу, сповідують такий принцип розвитку експортного потенціалу, як побудова мережі сервісного і гарантійного обслуговування покупців готової продукції. Так, ПАО «Насосенергомаш» здійснює технічний супровід кожного виготовленого насоса протягом усього терміну експлуатації, безперервно взаємодіючи зі своїми представництвами. Рівень сервісу дозволяє з високою якістю ремонтувати насоси не тільки на базі підприємства, а й у будь-яких умовах їх експлуатації. Маючи в своєму розпорядженні високі технології, фахівці підприємства відновлюють не тільки ресурс, але і всі експлуатаційні характеристики пропонованої продукції. Замовнику пропонується повний спектр послуг у гарантійний та післягарантійний періоди.

Важливим принципом розвитку експортного потенціалу підприємств є також забезпечення економічної ефективності та інвестиційної привабливості підприємств-експортерів. Як відомо, інвестиційна привабливість підприємства та економічна ефективність його функціонування співвідносяться між собою як результативні і факторні ознаки розвитку. Сповідування цього принципу необхідне з погляду забезпечення можливості доступу підприємств до кредитних та інвестиційних ресурсів на умовах, які є прийнятними для збереження контролю за їх капіталом.

Забезпечення очікуваних параметрів розвитку експортного потенціалу вимагає дотримання низки принципів, які описані вище. Їхнє сповідування керівниками підприємств-експортерів сприятиме раціональності прийняття і реалізації управлінських рішень щодо укладання і виконання експортних контрактів, оновленню виробничого обладнання, на якому виготовляється продукція на експорт, оптимізації логістичних систем тощо.

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ: КУРС НА ЄС

Шамрай М.Ю., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: доц. Дашутіна Л.О.

Європейська інтеграція і членство в Європейському Союзі є стратегічною метою України, тому, що це є вигідним способом реалізації національних інтересів, побудови економічно розвинутої і демократичної держави, зміцнення позицій у світовій системі міжнародних відносин і поліпшення загального рівня життя населення в країні. Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника.

Інтеграційним процесам значну увагу приділило багато дослідників, серед вітчизняних можна виділити Вергун В., Гошовську О., Дьоміну О., Задарей Н., Иванова П., Корнилова О., Копійка В., Кузьміна О., Курдину Е., Фурмана В., Шкарпову О., Шнирков О.

Дослідження процесів інтеграції соціально-економічної системи України у світовий економічний простір розглядають інтеграцію України через формування та розвиток відкритих для зовнішнього середовища соціально-економічних систем регіонів. В Україні поступово формуються передумови включення її економіки до глобальних та європейських економічних процесів – напрями забезпечення її інтеграції у світову економічну систему. Незважаючи на численні економічні та політичні проблеми, які підсилені економічною кризою держави, Україна все ж таки намагається втілити в життя власну зовнішньоекономічну стратегію, основою якої є європейський вибір, перспективна мета входження до ЄС, а також розвиток двосторонніх економічних відносин із країнами-лідерами виробничих галузей.

Головними невирішеними проблемами залишаються: слабкі позиції України у сфері високих технологій, низький рівень розвитку НТП; недостатній рівень розвитку сучасної інфраструктури; невисокий рівень конкурентоспроможності вітчизняних виробників, їх товарів і послуг та економіки країни в цілому; відсутність масштабних інвестицій в економіку України з боку провідних європейських ТНК; брак кваліфікованих кадрів, ресурсної бази для виконання відповідних заходів, недостатня підтримка малого і середнього бізнесу та відсутність лояльної законодавчої бази для розвитку підприємництва, а також обмежене фінансування основних виробничих галузей у 2015 році виходячи із загальної економічної кризи в країні та девальвації національної валюти в купі з дестабілізованою соціально-політичною ситуацією визваною подіями на сході держави.

Аналіз світового досвіду свідчить, що в сучасних умовах розвитку світової економіки для економічного росту загальною проблемою є створення міжнародних інтеграційних процесів, що відіграють велику роль та набувають міждержавних відносин в країнах регіонів. У зв'язку з цим, зростає значення транскордонного співробітництва, а особливо для України, яка обрала курс зовнішньоекономічної політики в напрямку інтеграції до ЄС. Прогрес налагодження тісних інтеграційних відносин України з ЄС передбачає: встановлення дієвого кордону України з РФ, Білорусією та Молдовою; досягнення домовленостей з ЄС щодо спрощення візового режиму між Україною та ЄС, загального контролю над кордонами та поступового переходу до режиму вільного перетину кордонів між Україною та ЄС; створення митного союзу Україна – ЄС.

Зміна геополітичної ситуації внаслідок розширення ЄС і відповідно трансформація організаційно-економічного механізму регулювання міжнародного, міжрегіонального економічного співробітництва спричинили також і модифікацію міжрегіональних інвестиційно-виробничих зв’язків. Але слід зазначити, що інтегрування української економіки має здійснюватись з урахуванням особливостей перехідного етапу її розвитку, а також очікуваних змін в Європі, пов`язаних зі вступом нових країн до ЄС. Ставлячи перед собою мету інтеграції до європейських структур, Україна усвідомлює, що західним державам належить провідна роль у світовому економічному комплексі, міждержавних інституційних механізмах управління глобальними і регіональними процесами.

Основною перешкодою на непростому шляху до Європи є те, що вітчизняна економіка потребує структурного реформування та інноваційного розвитку. Європейська інтеграція надає нові можливості для України та її регіонів, але разом з тим вона може завдати істотних негативних соціально-економічних наслідків для тих регіонів, які не мають стратегії конкурентоспроможності.

Отже, пріоритетним завданням розвитку вітчизняної економіки у контексті інтеграції та глобалізації має бути наближення її до рівня провідних країн світу шляхом підвищення стимулів до праці, активізації інноваційного процесу, покращення інвестиційного клімату, адаптації законодавства до сучасних умов господарювання, всебічної підтримки різного за масштабом підприємництва. Загальнонаціональна підтримка курсу інтеграції України до ЄС, усвідомлення суспільством його стратегічного значення можливі лише за умови консолідації зусиль усіх органів державної влади та місцевого самоврядування, демократично орієнтованих політичних сил, засобів масової інформації, освітніх та культурних інституцій, підприємницьких кіл. Як можна простежити, останні місяці Український уряд максимально спрямовує курс на євроінтеграцію галузевого виробництва, шляхом підписання спеціальних угод та контрактів міжнародного співробітництва.

CAUSES OF CURRENT ECONOMIC DEPRESSION IN UKRAINE AND WAYS TO AVOID FUTURE OCCURENCE

Abraham Usman Habib, Student of 3rd year of studying, “Management” Specialty.
Adviser: Oksana M. Zamora, PhD, assistant professor of the FEA and Eurointegration Department

Economic depression is a situation where there is a sustained economic recession in which nation's Gross National Product (GNP) is falling and is marked by low production and sales, high rate of business failures and unemployment.

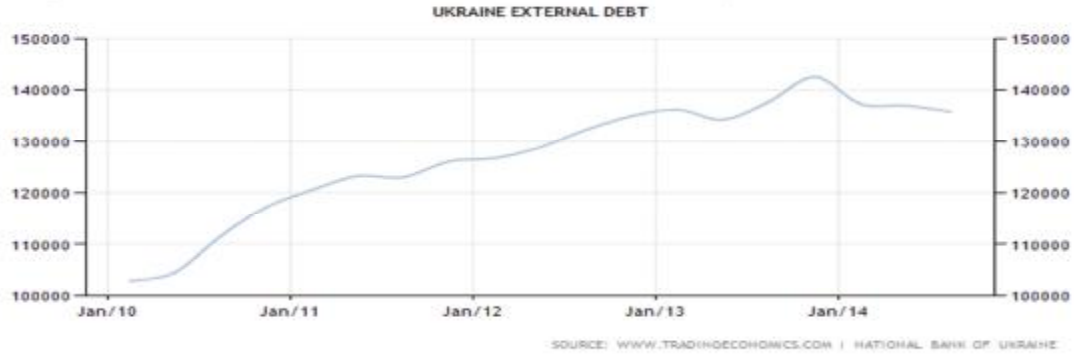
Business is currently facing challenging times in Ukraine. Political instability and fluctuation of the national currency are the main causes which are leading to sales decline, decrease of production capacities, reduction of labor force, industrial decline as well as other negative effects. For a number of foreign companies, even leaving the Ukrainian market has become a reasonable option.

Causes of economic depression in Ukraine.

1. Currency Crisis: Currency crisis is brought on by a decline in the value of country's currency. This decline in value negatively affects an economy by creating instabilities in exchange rates. 2. *Inflation*: This is a persistent, substantial rise in the general level of goods and services prices related to an increase in the volume of money and resulting in the loss of value of currency. 3. *Political instability:* Before the presidential election in Ukraine (May, 2014) there was serious crisis in the country, due to the rejection by the previous government to sign the EU-Ukraine Association, that crisis weakened the economy as it brought the termination of lives, business and standstill of production in the affected regions. 4. *Trade deficits and Payment deficits*: When a country imports more than exports, this results in an unfavorable balance of trade and payments. Deficits occur when payments made out of the country are more than the payments received by the country. 5. *Embezzlement of nation wealth:* Ukraine’s wealth was believed to have been embezzled during the Viktor Yanukovych presidential tenure, most individuals in government also stole a lot of money at that period and that resulted in the growth of the economic depression in Ukraine.

How to avoid future Occurrence of Economic depression in Ukraine? Drastic actions are needed to restore the Ukrainian economic and financial independence and they must begin immediately to rebuild its industries. It is essential that the government should ensure that it is profitable to produce goods and services in Ukrainian factories employing Ukrainian workers. So we see the following directions of economic depression overcome:

1. Defense mechanism: Ukraine’s industries, assets, resources, and companies need to be protected from foreign countries and corporations seeking to gain control of key industrial processes and technologies. 2. *Avoiding excessive borrowing from financial bodies:* It is important that the government reduces the rate of borrowing from financial institutions, because it puts the nation in huge debt.



External Debt in Ukraine remained unchanged at 135891 USD Million [1]

3. Domestic Industry Competitiveness: There should be fair competition between domestic industries.

4. The government should look for the tools used by the other leading world nations have established industrial superiority and try to copy their best practices.

Thus, it is so crystal clear that Ukraine is currently undergoing an economic depression cause by the variety of factors. To get out of this situation, it is important that the government acts positively and meets the changes in time in order to revive the economy.

References

1. *Idowu Kotila* Surviving the recession// Global research centre for research on globalization. - Source: http://www.tradingeconomics.com/ukraine/external-debt.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Зуза В.В., студ. 5 курсу ФЕіМ спец. «Адмін. менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Михайлов А.М.

Сучасні умови функціонування ринкової економіки, зростання конкурентного тиску, спричинили виникнення необхідності постійного удосконалення якості праці. Частина ефективності всього виробництва підприємства залежить від якості роботи персоналу. Використання трудових ресурсів є найважливішим чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Кожне підприємство повинно виготовляти продукт з найменшими витратами та високою якістю, тобто трудовий потенціал повинен максимально забезпечувати досягнення головних цілей та мети підприємства. Актуальність управління якістю роботи працівників підприємства визначається їх спрямованістю на забезпечення такого рівня якості продукції, що може повністю задовольнити потреби споживача.

Ефективність механізму управління якістю праці забезпечується виключно за умови відповідного потенціалу працівників підприємства вимогам його надійної, ефективної роботи. Адже найважливішим фактором якості праці на сучасному етапі економічного розвитку стає якість трудового потенціалу.

Система управління якістю праці характеризує особливості витраченої робочої сили, відмінності її з погляду внутрішніх властивостей котра виражається рівнем професійної майстерності працівника, його освіченістю, сумлінністю, творчістю, зацікавленістю, комунікабельністю.

Функціонування даної системи на підприємстві має на меті досягнення максимального результату від зростання якості праці за оптимізації витрат підприємства, що виникають на різних стадіях економічної діяльності з розробки до реалізації продукції, а в остаточному підсумку — у підвищенні конкурентоспроможності підприємства. При цьому рівень якості індивідуальних результатів праці робітників визначається не тільки в момент завершення трудового процесу. Він перевіряється практикою в ході використання створеної продукції. Низька якість праці має всебічний негативний ефект на роботу підприємства.

Питанням підвищення якості праці працівників на підприємствах необхідно приділяти найпильнішу увагу, оскільки для працівника, його трудової поведінки, особливо значними є сформовані в сфері праці ціннісні погляди й відносини, норми поведінки, а також їхні особливості, практична реалізація на конкретному підприємстві, де він працює. В сучасних умовах дуже важливо, щоб підвищення кваліфікації передбачало навчання працівників правильної трудової поведінки в умовах конкуренції, коли від того, як працює кожен працівник, трудовий колектив, підприємство в цілому залежать можливості повного задоволення різноманітних суспільних потреб через відповідність конкурентним вимогам ринку.

На даний момент не існує єдиного підходу вимірювання ефективності та якості роботи персоналу, тому що діяльність роботи персоналу тісно зв’язана з процесом виробництва та кінцевим результатом, а також з економічним розвитком підприємства та іншими не менш важливими факторами, які також впливають на якість праці персоналу. З огляду на це актуальним виступає пошук методу оцінки якості роботи персоналу, що надасть можливість сформувати найбільш повне уявлення про реальну ситуацію на підприємстві і визначити основні орієнтири системи управління якістю праці. Слід зазначити, що система оцінки являє собою комплекс заходів, що носять систематичний характер і є частиною системи управління персоналом. Вибір системи і методів оцінки багато в чому залежить від рівня розвитку компанії і завдань, які вона перед собою ставить.

Трудові ресурси займають особливе місце у сукупності ресурсів підприємства. Багаточисленні дослідження показують, що компанії які більш ретельно вибирають та ефективно управляють своїми трудовими ресурсами, досягають більш високого економічного розвитку ніж інші конкуренти. Стратегія розвитку компанії повинна також розробляти аналіз трудового потенціалу персоналу, тому що в останній час інвестиційний характер виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції докорінно змінили вимоги до персоналу, відношення працівника до праці і високого професіоналізму.

Якісний персонал дає змогу організувати та спланувати працю для кожного працівника, визначити професійну компетентність, усвідомити відповідальність за виконану роботу працівника, розробляти нововведення, породжувати стресостійкість. Критерії якості персоналу залежать від виду діяльності працівника та підприємства.

В сучасних умова вітчизняні підприємства потребують у системі менеджменту якості праці, які регламентуються міжнародними стандартами якості та задовольнить їх вимоги. Таким чином для забезпечення вироблення високої якості продукції треба приділяти більше уваги системному управлінню якістю роботи персоналу підприємства.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ПЕРЕДАЧІ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ФУНКЦІЙ ПРОВАЙДЕРАМ В УМОВАХ МІНЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Клєцова А. М., аспірант 1 року навчання, спец ФЕіМ
Науковий керівник:д.е.н, професор Михайлова Л. І.

В сучасних умовах господарювання питання довіри є актуальним як у суспільних відносинах, так і у діловому партнерстві.

Сьогоденний стрімкий розвиток бізнесового середовища, входження до європейського політичного та економічного простору в Європейському Союзі, постійні зміни у податковому законодавстві, сприяють підвищенню критеріїв до відбору персоналу підприємств аграрного сектору саме в бухгалтерській сфері. На часі головним завданням національної зовнішньої та внутрішньої політики України є її входження до європейського політичного, економічного та правового простору, а також набуття повноправного членства в Європейському Союзі. Серед пріоритетних напрямів адаптації національного законодавства України до законодавства ЄС було визначено бухгалтерський облік, який є важливим об'єктом гармонізації в межах ЄС.

Так, виникає потреба у замовника – повний та достовірний облік, фінансова та податкова звітність за умови скорочення витрат на ведення облікової функції. Одночасно постає питання, яким же чином можна скоротити витрати з урахуванням сезонності виробництва, мінливості податкового законодавства, відсутності коштів у агропідприємств, у тому числі й для придбання бухгалтерських періодичних видань, високої вартості технічної підтримки програмних бухгалтерських програм.

Слід акцентувати увагу, що за даними Держстату за 2014 р. [1] розмір середньомісячної номінальної заробітної плати штатних працівників підприємств, установ, організацій Сумської області становив 2789 грн., при цьому у сільському господарстві даний показник не перевищує 67% від середнього по економіці. За січень 2015 р. розмір середньомісячної номінальної заробітної плати становив 2841 грн. Крім того, заборгованість по виплаті заробітної плати стрімко зростає з 71,9 млн. грн у січні до 91.4 млн. грн. у лютому 2015 року.

Низький рівень заробітної плати працівників аграрного сектору не сприяє мотивації працівників бухгалтерської сфери до постійного моніторингу змін у податковому законодавстві та підвищенню кваліфікації. Некомпетентний бухгалтер на підприємстві завжди спричиняє ризик. Помилка або його тимчасова непрацездатність можуть коштувати підприємству великих грошей. Проблема може виникнути і при розширенні бізнесу організації, якщо «старий» бухгалтер не зможе перебудуватися. Все це стає підґрунтям передачі облікових функцій на сторону - бухгалтерського аутсорсингу.

Потрібно відзначити, що аудиторські чи бухгалтерські фірми мають висококваліфікованих фахівців, які володіють навичками та сучасними знаннями, мають різнобічний обліковий досвід. У аудиторських чи бухгалтерських фірмах використовуються найбільш сучасні програмні забезпечення, впроваджуються ІТ-технології, розроблені методики наскрізної перевірки облікових даних, методики внутрішнього контролю якості послуг.

З моменту запровадження в Україні Міжнародних стандартів фінансової звітності, що зобов'язали публічні товариства свою річну фінансову звітність розкривати МСФЗ сприяло підвищенню попиту на аутсорсинг трансформації бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Теоретично зниження вартості витрат, гармонізації в межах ЄС, підвищення прозорості бізнесу, потреба у достовірному обліку і складанні фінансової звітності за міжнародними стандартами повинні сприяти росту кількості сільськогосподарських підприємств, що цікавляться рішеннями в області аутсорсингу. За кордоном така практика доволі розповсюджена. Більшість невеликих установ взагалі не мають штатних бухгалтерів. Так, наприклад, у США чи Великобританії бухгалтерія – це технічна робота, яка зводиться до правильної реєстрації всіх коштів бізнесу та заповнення стандартних форм звітності. На разі в Україні доцільно залучити провайдера для виконання та втілення суміжних процесів, зокрема реєстрація податкових накладних чи розрахунок зарплати, це більш вигідно, оскільки сукупні витрати на забезпечення кожного процесу окремо будуть вище вартості комплексного вирішення. Надаючи послуги замовникам, вони економлять не тільки їхні кошти, але й час і трудові ресурси. Найчастіше такі послуги здійснюють аудиторські фірми,а підприємство одночасно одержує бухгалтера та аудитора. До того ж консультаційні послуги, як правило, включаються до договору про абонементське обслуговування.

Таким чином, в умовах мінливості зовнішнього середовища підприємствам аграрного сектору економіки доцільно передати бухгалтерські функції провайдерам – аудиторським фірмам, які завжди враховують в роботі зміни податкового та правового поля, що сприятиме структуруванню фінансових потоків з точки зору їхньої важливості, впливатимуть на подальші рішення, визначатимуть ефективність управління аграрними підприємствами у цілому.

Література: Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

ЧИННИКИ МОТИВАЦІЇ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Лут Є.О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Турчіна С.Г.

На сучасному етапі економіка України потребує значної інтенсифікації інноваційної діяльності, спрямованої на забезпечення конкурентоспроможності продукції та ефективності бізнес-процесів. Без кваліфікованих та ініціативних трудових ресурсів високої ефективності роботи досягти неможливо. Тому правильна оцінка результатів діяльності працівників, розумне використання їх інтелектуального потенціалу, створення соціально-комфортних умов для самореалізації особистості стають першочерговими завданнями у сфері управління інноваційною діяльністю вітчизняних підприємств.

У сучасних умовах проблеми управління персоналом, зокрема його мотивації, набувають нового значення. Це пов’язано з тим, що від вміння керівника підприємства враховувати фактори, які впливають на активність працівників, залежить ефективність управління персоналом організації у цілому. Тому впровадження моделей мотивації, що відповідають сучасним вимогам та є гнучкими до швидких економічних змін, забезпечить ефективне використання трудових ресурсів на вітчизняних підприємствах.

Науковці відмічають, що кожна людина індивідуальна, і в кожної людині є індивідуальні потреб, які вона бажає задовольнити, працюючи на підприємстві. Таким чином, при побудові системи мотивації керівнику слід пам'ятати, що не можна мотивувати всіх працівників однаково. Це допоможе йому зробити систему мотивації економічно ефективною. Система мотивації повинна бути різна не тільки для працівників різних рівнів, але і враховувати соціальний статус, вік, стать працівника, а також його психологічні особливості.

Наші дослідження у вигляді відкритого інтерв’ю у ТОВ «Сальпарі» показали, що працівники не відчувають з боку менеджменту посилення уваги до розробки дієвих заходів щодо стимулювання інноваційної діяльності. Нинішня складна ситуація у вітчизняній економіці, різке падіння життєвого рівня значної маси людей цілком зрозуміло поставили на перше місце в числі мотивів до праці прагнення заробити більше грошей. На друге місце працівники поставили бажання добитись поваги в колективі. Трете місце займає зміст і характер роботи. Трохи менше працівників вважають мотивом до праці добрий мікроклімат в колективі.

Використовуючи існуючі здобутки у сфері мотивації трудової діяльності, можна запропонувати такі напрями поліпшення використання мотиваційних чинників у сфері управління інноваційною діяльністю:

- постановка перед працівниками чітко сформульованих і досяжних цілей інноваційної діяльності;
- систематичний аналіз успішного (і негативного) досвіду досягнення працівниками поставлених цілей;
- залучення працівників до різних програм навчання і підвищення кваліфікації;
- створення прозорої системи оцінювання результатів інноваційної праці і їх зв’язку із оплатою;
- делегування учасникам інноваційного процесу повноважень щодо горизонтального координування їх перебігу з підвищення їх персональної відповідальності за право вибору методів вирішення поставлених завдань;
- публічне визнання успіхів працівників, підтвердження їх цінності для підприємства;
- підтримка і стимулювання ініціативності працівників;
- залучення працівників до вирішення проблем, що вимагають нестандартного підходу;
- врахування думки працівників про справедливість в розподілі обов'язків і в методах винагороди тощо.

Отже, мотиваційні чинники займають особливу роль у забезпеченні ефективності і результативності управління інноваційною діяльністю. Саме їх обґрунтоване застосування у всій розмаїтості форм і методів впливу на поведінку працівників дає змогу менеджменту підприємства перейти від «управління на основі контролю» до «управління за результатами». В інноваційній діяльності це досягається попереднім вивченням структури мотивів працівників, з’ясуванні мотиваційних преференцій ключових учасників інноваційного процесу, розробкою нових методів стимулювання, які спрямовують на досягнення цілей інноваційної діяльності – в т.ч. – диференційованих за рівнями і сферами управління.

Безумовно, для кожного конкретного працівників повинна бути побудована окрема система стимулювання з урахуванням: особистих якостей, наявністю тих або інших ресурсів в організації, стилем керівництва в компанії і у відділі. Дієвість запропонованих методів може бути оцінена лише з часом. Проте, практичний досвід дозволяє стверджувати, що існуючі на сучасних підприємствах методи стимулювання дають можливість успішно застосувати їх і для вирішення задач підвищення ефективності інноваційної діяльності працівників. Інтерпретація цього досвіду для використання в умовах вітчизняних реалій і стане предметом наступних досліджень.

РОЛЬ ПЛАНУВАННЯ У ВДОСКОНАЛЕННІ ЗЕД НА ПІДПРИЄМСТВІ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «БМЗ»)

Чижик О.М., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: Замора О.М.

Планування являється важливою частиною менеджменту ЗЕД, основною її функцією. Короткочасне планування - вироблення планів на 1-2 роки. Зазвичай це річний план, який нараховує в собі конкретні завдання по здійсненню експортно-імпортних операцій. Донедавна середньотривале планування розраховувалось на 5 років, проте швидкість змін зовнішнього середовища зумовила необхідність скоротити термін цього типу планування приблизно до 2-3 років. В сфері зовнішньоекономічної діяльності середньотривалі плани вирішують завдання, пов'язані з перебудовою існуючих виробничих потужностей, оновленням асортименту, розширенням чи звуженням експорту (імпорту), пошуком нових ринків збуту і т.д. Весь процес планування зовнішньоекономічної діяльності, як і внутрішньофірмового, можна умовно поділити на дві стадії:

1. розробка стратегії зовнішньоекономічної діяльності (стратегічне планування).
2. визначення тактики здійснення виробленої стратегії (оперативне чи тактичне планування).

Стратегія виробничого підприємства - це сукупність головної мети і основних способів досягнення накресленої мети. Розробка стратегії зовнішньоекономічної діяльності означає визначення основних напрямків діяльності фірми в міжнародній сфері, на світовому ринку. Важливо ще раз підкреслити, що стратегічні плани розвитку зовнішньоекономічної діяльності повинні бути інтегровані в загальну стратегію розвитку підприємства в цілому, зовнішньоекономічної стратегія базується на середньотривалому плануванні (другий спосіб більш прийнятний для підприємств України. що працюють в умовах невизначеності). В галузі зовнішньоекономічної діяльності стратегічне планування може охоплювати період від 4 до 7років. Стратегічне планування - це не функція часу, а насамперед функція направленості. Вона не просто зосереджена на даному періоді часу, а нараховує в собі сукупність глобальних ідей розвитку підприємства, в тому числі в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Тактичне планування як правило охоплює короткочасний і середньотривалий періоди від 0,5 до 2років (зазвичай рік). Воно має справу з вирішенням того. як повинні бути розраховані ресурс підприємства для досягнення стратегічної мети. Якщо головним питанням стратегічного планування є питання: "Чого хоче досягти підприємство?", то тактичне планування спрямоване на вирішення іншого питання: "Як підприємство повинно досягти такого стану?".

Процес планування зовнішньоекономічної діяльності, в свою чергу, складається з цілого ряду етапів: 1) Визначення місії і комплексу завдань. 2) Аналіз і оцінка внутрішнього і зовнішнього середовищ. 3) Стратегічний аналіз: фірма порівнює завдання і результати дослідження факторів внутрішнього й зовнішнього середовища, визначає розрив між ними, формує різноманітні варіанти стратегій. 4) Порівняння і визначення одної з альтернативних стратегій. Їх розробка. 5) Остаточний стратегічний план діяльності фірми в галузі ЗЕД. 6) Середньотривале планування. Розроблення середньотривалих планів і програм. 7) На основі стратегічного і середньотривалого планування розробляються річні оперативні плани і проекти.

В цілому процес планування являє собою нібито замкнутий цикл з прямим і зворотнім зв'язком. Результатом процесу планування являється система планів, яку можна поділити на такі елементи:

1. Стратегічний план (чи генеральний план), який частіше всього складається на 5 років.
2. Загальнофірмовий план, основу якого складає "план розвитку", що містить в собі і розвиток зовнішньоекономічної діяльності.
3. Оперативні плани підприємства. Вони можуть містити в собі загальнофірмові плани поточної діяльності підприємства, а також поточні плани підрозділів. Крім планів на підприємстві можуть розроблятися програми і проекти.

Виділяють три основні типи стратегії розвитку підприємства в галузі зовнішньоекономічної діяльності: 1.насиченість ринку (забезпечення економічного росту на освоєних ринках з традиційними товарами); 2. диференціація продукту (метод конкурентної боротьби монополії з метою привласнення максимальних прибутків); 3. диверсифікація виробництва (початок виробництва за кордоном принципово нової продукції, раніше не властивої для підприємства).

Впровадження на практиці планування дає ряд переваг, оскільки воно змушує фірму більш чітко визначати свої завдання і політику; веде до кращої координації зусиль працівників організації і визначення показників діяльності фірми; привчає керівників постійно мислити на перед. Тому якщо не робити такий вид діяльності, ніяких перспектив фінансовому розвитку у подальшому підприємства не буде.

Численні дослідження показують, що стратегічне планування підвищує якість управління, приводить його у відповідність до вимог швидких і часто непередбачуваних змін у зовнішньому середовищі. Це сприяє зростанню обґрунтованості управлінських рішень і концентрації довгострокової і поточної діяльності менеджерів, спрямованої на досягнення глобальних цілей фірми.

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Забуга М., студ.5 курсу, ФЕіМ, спец. «МЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Стоянець Н.В.

В умовах переходу до ринку успіх кожного конкретного товаровиробника оцінюється за рівнем ефективності виробництва, обумовленої в першу чергу ступенем задоволення потреб суспільства з найменшими витратами. При цьому в даний час визначальною характеристикою, яка формує суспільні потреби, стає якість продукції. Це пов'язано з тим, що якість продукції в умовах конкуренції є головним стимулом придбання продукції, одним з факторів її конкурентоспроможності.

Стан справ в області управління якістю для підприємств України не можна визначити як задовільний. Розвиток експортних відносин показав, що продукція вітчизняних підприємств є неконкурентоспроможною на світовому ринку саме по якості. У цьому зв'язку набуває особливого значення проблема розробки та впровадження дійових методів управління витратами на забезпечення якості продукції.

Актуальність підвищення якості та забезпечення конкурентоспроможності сягає свого апогею через приєднання України до Світової організації торгівлі й мінімізацію тарифного захисту внутрішнього національного ринку, що спричиникj збільшення конкурентного тиску на ринку.

Основою конкурентоспроможності підприємств в Україні в умовах переходу до ринкових відносин все більше виступає якість продукції, тому правильно обрана стратегія управління якістю продукції дозволить забезпечити ефективний розвиток підприємства і підвищення його конкурентоспроможності.

Якість, як економічна категорія, відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення. Тому для кожного підприємства дуже 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 головним чинником, який визначав рівень попиту продукції [1].

Основними причинами зниження якості продукції є погана якість сировини, низький рівень технології, організації виробництва і кваліфікації робітників, неритмічність виробництва тощо

Зростаюче значення проблеми якості продукції є наслідком розвитку науки і техніки, умов виробництва продукції. Основні причини цього процесу – це ускладнення виробничих процесів, впровадження нових технологічних методів, природне підвищення вимог населення до якості товарів, що купуються, зумовлене постійним зростанням матеріальних і естетичних потреб. Все це примушує виробників підвищувати якість продукції і не відставати від вимог споживачів. Завдання ускладнюється тим, що вирішувати згадані проблеми необхідно у єдиному комплексі. Чим досконаліше організована координація і взаємозв’язок між окремими ланками проблем, тим вища технічна, економічна і соціальна ефективність її вирішення.

Підвищення якості продукції повинно базуватися на основі розробки комплексної, взаємопов’язаної системи технічних, організаційних, економічних і соціальних та мотиваційних заходів, що забезпечують необхідний рівень якості на всіх стадіях виробництва і споживання продукції. Важливою умовою при їх формуванні є досягнення “господарського ефекту” за рахунок зменшення вартості виробів.

Підвищення якості — одна із форм конкурентної боротьби, завоювання і втримання позицій на ринку. Високий рівень якості продукції сприяє підвищенню попиту на продукцію і збільшенню суми прибутку не лише за рахунок обсягу продажів, а й за рахунок вищих цін. Саме в умовах відкритої ринкової економіки немислимої без гострої конкуренції, проявляються фактори, які роблять якість продукції умовою виживання товаровиробників, мірилом результативності її господарської діяльності, економічного добробуту країни.

Підвищення якості та конкурентоспроможності продукції: впливає на: зростання продуктивності суспільної праці; темпи й ефективність науково-технічного прогресу; структуру виробництва та функціональний розподіл потужностей; забезпечує: ефективне використання основних фондів; економію сировини, матеріалів, палива, енергії; зростання ефективності інвестицій; сприяє: повнішому задоволенню різноманітного попиту споживачів; виходу підприємств на світовий ринок, збільшенню експорту; формуванню іміджу підприємства як економічно надійного партнера

Таким чином найбільш повне і всебічне оцінювання якості виготовленої продукції забезпечується, коли враховані усі властивості аналізованого об'єкта, які виявляються на всіх етапах його життєвого циклу: при виготовленні, транспортуванні, збереженні, застосуванні, ремонті, техобслуговуванні.

Література: 1. Махініч Г. Економічна природа якості продукції / Г. Махініч // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. - № 6. – С. 151 – 155.

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОСУВАННЯМ ТОВАРУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Маковий О., студ. 5 курсу, факультет менеджменту, спец. «МЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н. доцент Стоянець Н.В.

Вихід підприємства на зовнішній ринок, де панує жорстка міжнародна конкуренція, можливий лише за умови використання сучасних методів управління. Для того щоб досягнути успіху в боротьбі за місце на міжнародному ринку, необхідно використовувати можливості маркетингу.

На сучасному рівні розвитку економіки існує тенденція глобалізації ринку, що, з одного боку, відкриває великі перспективи, а з іншого – робить конкуренцію ще більш жорсткою.

Зміцнюючи позиції на внутрішньому ринку, багато підприємств виходять з продукцією на зарубіжні ринки. Отже, для виходу на міжнародний ринок підприємство повинно проаналізувати сприятливі та несприятливі фактори, спрогнозувати можливі витрати на організацію просування товарів та можливий прибуток від діяльності. Для цього можуть використовуватися засоби міжнародного маркетингу.

До складу комплексу маркетингу, який здійснюється на внутрішньому ринку країни входять такі функції як: вивчення ринку; формування товарної та цінової політики підприємства; розробка та здійснення стратегії просування товарів на обраному ринку (рекламні компанії, стимулювання збуту); вибір та організація оптимальних каналів товарообігу (збуту) продукції.

Ці функції реалізують відомі „4 Р” комплексу маркетингу: товар, ціна, розподіл (місце) та просування. Це основні об’єкти, впливати на які повинні маркетологи підприємств як на вітчизняному, так і на зарубіжних ринках.

Нові товари, які є результатом вдосконалення та модифікації наявних товарів, становлять 45% всіх нових товарів; товари, які є доповненням до наявної асортиментної групи і забезпечують більшу глибину асортименту, - 25%; нові асортиментні групи, що розширюють товарну номенклатуру компанії, - 20%; світові новинки – лише 10%.

Виведення на ринок нових товарів дає змогу: збільшити обсяг продажу; завоювати певну частину ринку; збільшити прибуток; зменшити залежність від процесу реалізації одного товару або асортиментної групи; ефективніше використовувати існуючу систему товароруху; створити або підтримувати образ інноваційної фірми.

Просування товару на ринки передбачає ефективні контакти виробника з покупцями. До конкретних форм тут можна віднести: реклама, стимулювання збуту (надання торгових знижок, передання товару у тимчасове користування, торгівля в кредит), персональний продаж, зв’язки з громадськістю з метою створення позитивного іміджу компанії та її продукції), прямий маркетинг, синтетичні засоби маркетингових комунікацій – виставки, брендинг, спонсорство, інтегровані маркетингові комунікації на місці продажу.

Кожен із зазначених елементів комплексу просування за своєю суттю є засобом комунікації. Отже, знання суті процесу комунікації, і в тому числі маркетингових комунікацій, дає змогу зрозуміти, як саме комплекс просування впливає на споживачів.

Адаптація товару має на увазі зміна продукції відповідно до умов конкретної країни і перевагами місцевих споживачів. Існує кілька рівнів адаптації. Компанія може робити регіональну модель – для західноєвропейського, північноамериканського і т.д. чи ринку особливу модель для кожної країни.

Компанія, що працює на зовнішньому ринку, повинна мати чітке представлення про стан усіх каналів розподілу товару аж до кінцевого споживача. Зв'язки між виробником і кінцевим користувачем здійснюються за допомогою:

- відділу міжнародного маркетингу виробника, що приймає рішення про канали розподілу й інших складових маркетингової стратегії;
- міжнародних каналів розподілу, по яких товар доставляється від границі до границі та каналів усередині іноземної держави.

Таким чином в нашій країні спостерігається поступовий вихід з економічної кризи та поступове зростання економіки. Кожне підприємство, виходячи на ринок зі своєю продукцією, прагне зміцнити свої позиції у галузі, представником якої воно є. Відповідно зміцнюючи позиції на внутрішньому ринку , багато підприємств виходять з продукцією на зарубіжні ринки. Найбільш перспективним методом просування товарів на зовнішній ринок є впровадження Інтернет-маркетингу на українських підприємствах. Ця технологія може забезпечити як вихід підприємства на зовнішній ринок, так і його успішне функціонування на ньому. Головним завданням для вітчизняних підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, є зміна їх стереотипів та перехід до використання сучасних інструментів та технологій у маркетингу.

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЗЮ РОСЛИННИЦТВА В ПІДПРИЄМСТВІ

Остапенко С. В., студ. 5 курсу ФЕіМ спец. «Адмін. менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Дашутіна Л. О.

Перехід суспільства на нові економічні та соціальні умови функціонування вимагає змін у системі керування виробництвом.

За всього різноманіття причин, які обумовлюють кризові ситуації в агропромисловому виробництві, одним із головних є різке зниження керованості що відбуваються між процесами.

Удосконалення управління виробництвом - важливий аспект зростання його ефективності. Процес раціоналізації управління включає розробку комплексу організаційно-технічних і соціально-економічних заходів, які забезпечують ефективніше використання землі, робочої сили, техніки, створення сприятливих умов праці та побуту працівників, впровадження нових технологій, якісне вдосконалення виробництва та інших ресурсів.

Рослинництво є первинним і основним щаблем сільськогосподарського виробництва. Виробничо-технологічні процеси у рослинництві відрізняються великим різноманіттям і представляють собою специфічні вимоги до виконання сільськогосподарських робіт. Ефективність і конкурентоспроможність галузей рослинництва визначається витратами і результатами виробництва, які у свою чергу залежить від того, наскільки ефективна діюча система управління галуззю в господарстві. Важливим є також вжиття заходів по зниження витрат, що пов'язано з організацією виробництва, вдосконаленням їхнього обліку і розподілу.

Шляхи вдосконалення системи управління агропромисловим виробництвом дуже різні. У цьому необхідно враховувати розмаїття чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх, які впливають на виробництво.

При розгляданні попередніх років нам вдалося визначити сильні й слабкі сторони у створенні управління галуззю рослинництва у господарстві. На підставі усього цього можна запропонувати можливі шляхи удосконалення управління галузі рослинництва. Заради ефективної роботи галузі рослинництва і підвищення окупності готової продукції необхідно провести відповідні агротехнічні і агрономічні заходи (насінництво, використання нових сортів зернових, вдосконалення сівозмін, упровадження нових технологій обробітку культур тощо). Формування системи внутрішньовиробничих взаємин у сільському господарстві означає використання найпродуктивніших сортів сільськогосподарських культур, впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, відповідних систем машин, суворе дотримання технологій вирощування.

Скорочення державних постачань у структурі товарної продукції ставить підприємство перед необхідністю організації самостійної діяльності з реалізації продукції та послуг. При ринковому типі господарювання, життєво важливим є своєчасне виявлення платоспроможного попиту на ті чи інші види товарів та послуг, прогнозування цін на всі моменти реалізації, визначення конкурентоспроможності запланованої до реалізації продукції. Уся продукція в підприємстві і його підрозділах повинна поступово переорієнтовуватися і орієнтуватись на вимоги ринку. Господарство буде успішно функціонувати лише за умови успішної конкуренції на місцевому ринку. І тому слід краще дослідити конкурентів, знати потреби споживачів та мати вищу якість товарів.

На підставі проведених нами досліджень можна зробити висновок, що досліджуване підприємство спеціалізується на вирощуванні зернових культур. У структурі доходів основна частина належить зерновим і тваринництву. Сільськогосподарське виробництво в господарстві протягом останнього року є збитковим. Негативними моментами у системі керування галуззю рослинництва є:

- недотримання технології вирощування, відсутність технологічних карт;
- відсутність служби маркетингу – у господарстві багато років поспіль не змінюється структура товарної продукції (не досліджуються ринок попиту та можливі канали реалізації товару);
- високий рівень зносу сільськогосподарських машин, устаткування й інвентарю;

Основними заходами вдосконалення розвитку галуззі рослинництва в господарстві є:

- запровадження служби маркетингу;
- удосконалення управління у виробництві продукції рослинництва;
- впровадження нових сортів зернових культур (рентабельніших, врожайніших і більш затребуваних на ринку збуту продукції);
- оптимізація посівних площ під зернові культури, із усуненням, чи зменшенням деяких культур.
- розробка пооперацийних технологічних карт з урахуванням нормативів для графічних моделей планування технологічних операцій;

Запропоновані заходи щодо вдосконалення системи управління галуззю рослинництва дозволять збільшити ефективність зернового виробництва, і, що особливо важливо, впливатимуть на збільшення кількості зернових з одиниці площі. Для ФГ «ОСТАПЕНКО», як збиткового в даний момент господарства, це особливо важливо.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОСУВАННЯМ ТОВАРУ В УМОВАХ РОЗШИРЕННЯ ЗЕД

Сахненко О.С., студент 5 курсу спеціальності «Менеджмент ЗЕД»;
Науковий керівник: Михайлова Л.І., д.е.н., професор

Задовольнити запити споживачів — непроста задача. Насамперед потрібно добре вивчити споживача, тобто відповісти на питання: хто купує, яку кількість, за якою ціною, з якою метою, для задоволення яких потреб, де купує. Для цього проводять маркетингові дослідження. Один з найважливіших аспектів організації ефективної зовнішньоекономічної діяльності – це просування товарів на ринок. Особливо це стосується підприємств, які розширюють зовнішньоекономічну діяльність та освоюють нові ринки збуту.

Актуальність даної проблеми обґрунтована реальністю її існування на більшості підприємств України. Причому проблема стоїть дуже гостро і складає основну частину роботи менеджерів із зовнішньоекономічної діяльності. Багато в чому це пов'язано з посиленням конкуренції на товарних та промислових ринках. Це і конкуренція з боку іноземних виробників, і з боку найбільших вітчизняних виробників, а також з боку численних дрібних підприємств.

Напевно, майже кожне підприємство ставить перед собою ціль – стати лідером у своїй сфері діяльності. А цього неможливо домогтися без розробки ефективної політики просування, без умілого керування процесом просування.

Вивчити всіх покупців продукту неможливо, та й не треба. Доцільно знайти той сегмент споживачів, щоб забезпечити основний збут. Відомий закон Парето, відповідно до якого 20% споживачів забезпечують 80% продажів. Задача — визначити, хто ці споживачі, що складають зазначені 20%. Для визначення останніх використовують сегментування споживачів, чи сегментування ринку. Фірма поділяє споживачів на окремі групи (сегменти), що володіють однаковою реакцією на дії маркетингового характеру, тобто однаково відноситься до продукту, його дизайну, кольору, упакуванню, ціні, доставці, сервісу.

Сегментування споживачів проводять по ряду ознак. Наприклад: по соціально-економічних факторах (стать, вік, розмір родини, утворення, приналежність до соціального класу, рівень доходу); по географічних ознаках; по культурно-історичних ознаках.

Крім того, необхідно враховувати психологічні фактори поводження споживачів: існують покупці, що купують товари у великих і малих кількостях, покупці, що люблять новинки і ті, хто їх чи відкидає та відносяться нейтрально.

Про важливість обліку психологічного фактора в сегментації споживачів можна судити по наступному прикладу. Приступаючи до виробництва автомобіля з маркою «Мустанг» компанія “Форд” провела сегментацію ринку (споживачів) по соціально-економічних ознаках, визначивши таким чином, що їхні основні покупці - молоді люди у віці від 18 до 35, що володіють середнім статком. Який ж був подив фірми, коли дану марку автомобіля стали купувати сімдесятирічні. Тоді фірма внесла виправлення у свої критерії сегментації, визначивши основний сегмент покупців, як «психологічно молоді люди».Визначивши свій сегмент споживачів, фірма намагається задовольнити їхні потреби в продуктах чи послугах. Ціна, якщо вона неправильно визначена, зробить вирішальний вплив на процес покупки товару. Ринок особливо чуттєвий до ціни. Однак низька ціна може асоціюватися з поганою якістю товару. Висока ціна, асоціюється з високою якістю продукту, однак істотно зменшує споживчий сегмент.

Процес вибору комплексу просування товару можна представити в такій послідовності окремих операцій: Визначення цілей просування - Оцінювання факторів, що впливають на комплекс просування - Розробка стратегії просування - Складання та розподіл бюджету просування - Оцінювання комплексу просування.

Важливим чинником ефективного просування виступають засоби стимулювання збуту, що можуть бути різноманітні за своїм спрямуванням і впливу на споживача. Це цілий арсенал засобів, основними з яких можуть бути: інформація про товар – способи доставки інформації до споживача: реклама всіх видів, паблік рілейшнз, засоби масової інформації, пряма пошта і інше; демонстрація товару споживачам – презентації, виставки-ярмарки, конкурси, “дні відкритих дверей” та інше; торгові знаки: фірмове найменування, товарний знак, знак обслуговування і найменування місць виникнення товару; продажна упаковка і наявність сертифікатів якості і відповідності, які дозволяють товаровиробнику виділити свій товар з маси однорідних товарів, а споживачеві – відразу взнати, чий це товар, впевнитися в його якості і зробити цей вибір. Ці заходи – “візитка картка” товару і товаровиробника; сервісний супровід товароруху (так звані “послуги за рисою”) роблять товар таким, який добре продається, постійно готовим до нормальної експлуатації; система підготовки продукції, коли вироби випускаються згідно з споживчими партіями в обумовлені строки. Тепер така система збуту застосовується при наявності гарантованої оплати продукції, що постачається; реалізація товару “прямо з двору”, або: “з поля – до прилавку”.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ У КОНТЕКСТІ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Дадагов Т.Т., студент 5 курсу спеціальності «Менеджмент ЗЕД»;
Науковий керівник: Михайлова Л.І., д.е.н., професор

Загальновідомо , що ефективність переважної більшості підприємств в значній мірі, можливо, навіть, і у визначальній, зумовлюється рівнем менеджменту та адміністрування усіх управлінських процедур, що здійснюються в організаціях. Особливо це загострюється за умов розширення міжнародної співпраці та виходу підприємств на зовнішні ринки.

Нові виклики світової економіки, що відбиваються на результатах функціонування вітчизняних підприємств, зумовлюють потребу формування нових технологій, прийомів та стилів менеджменту, виокремлення складових успішного виходу організацій із кризового стану.

Інтернаціоналізація виробництва, що супроводжується мотивацією транснаціональних компаній на отримання прибутку та формуванням загрози збалансованому розвитку суспільства, ставить нові виклики перед правлінням. Основними орієнтаціями менеджменту як виду діяльності є: орієнтація підприємств на виробництво з урахуванням попиту споживачів; максимальне використання наявних ресурсів та можливостей; досягнення екологічної, соціальної та економічної ефективності; збалансованість елементів організаційної системи; досягнення соціально-економічних цілей, гармонізація внутрішньо системних інтересів; розвиток етичних ринкових взаємовідносин; формування етичної та соціальної відповідальності.

Тому, щоб забезпечити ефективне функціонування підприємств, управління ними має бути спрямоване на підвищення якості традиційно відомої продукції та зниження її собівартості, що забезпечить формування конкурентних переваг для підприємств, здібності виживання та зайняття стійких позицій на ринку. Проте реалізація вищеозначених напрямків зумовлює також виділення інших складових елементів, що відбивають їх системність та комплексність.

Серед основних чинників формування ефективного управління підприємствами дуже важко визначити пріоритетні, тому що вони є між собою взаємопов'язаними та залежними.

Розвиток людського капіталу організації - основний чинник зростання продуктивності праці, що забезпечує підвищення продуктивності та якості робіт, економічну стійкість підприємств та реалізацію інших чинників ефективного управління.

Управління якістю праці та продукції має стати однією з основних функцій менеджменту на рівні підприємств з відповідним визначенням обов'язків, повноважень та, головне, відповідальності (економічної, соціальної та адміністративної). Якість продукції є чинником стійкості сучасних підприємств на національному ринку в умовах інтеграції його до світових ринків, збереження виробництва окремих видів продукції за умов високої конкуренції.

Розробка стратегії розвитку підприємства в ринкових умовах господарювання має формуватися виходячи з довгострокових, а не короткострокових цілей.

Соціальна відповідальність підприємств має формуватися та законодавчо закріплюватися за наслідками управлінських рішень: чи то використання земель, чи охорона навколишнього середовища та розвиток сільських територій, чи то винагорода за використану працю, яка б забезпечувала відтворення робочої сили, чи формування належних соціально-економічних умов праці та якості трудового життя.

Управління інноваціями та змінами є важливою складовою управління. Втім в умовах наступального розвитку глобалізації, що характеризуються стрімким зростанням розмірності підприємств, створенням великих підприємств та їх інноваційними можливостями, для підприємств має бути обов'язковою постійна орієнтація на вдосконалення технології, запровадження ресурсозберігаючих виробництв, впровадження сучасних адаптаційних структур управління, диверсифікацію виробництва.

Розвиток організаційної культури серед інших заходів для значної кількості практиків є недостатньо прийнятним, незрозумілим та таким, що не має економічної доцільності. Втім саме формування команди однодумців не тільки серед управлінців, але з числа всіх працюючих дозволить формувати відповідні партнерські відносини, що значно "пом'якшують" проблеми між менеджментом та власністю, які виникають при визначенні розміру дивідендів у виробництво.

Розвиток логістичних систем став не просто актуальною, а нагальною проблемою для вітчизняних підприємств. Проблема управління збутом продукції виявилася складнішою, ніж досягнення високих показників продуктивності. Вихід – в розвитку логістики.

Самоменеджмент та саморозвиток, на нашу думку, як і засновників та послідовників цієї галузі управління, має полягати в сприйнятті людського капіталу як найціннішого ресурсу. Для менеджерів у наступних десятиріччях дуже важливими є здібності керівників до використання нововведень; розвинений їх творчий підхід до прийняття управлінських рішень, достатність професійних знань і використання сучасних управлінських підходів у повсякденній діяльності, а також наголос на постійному професійному особистому розвитку, у т.ч. і через самовдосконалення

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НА ЗАСАДАХ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Курок О.В., аспірант

Аграрний сектор України, базовою складовою якого є сільське господарство, є системоутворювальним у національній економіці, формує засади збереження суверенності держави - продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій[1].

Подальше входження до світового економічного простору, посилення процесів глобалізації, лібералізації торгівлі потребує адаптації до умов, що постійно змінюються, а відповідно - подальшого удосконалення аграрної політики[1].

Складовим елементом такої політики є державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору. Ефективний розвиток зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектору сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпеченню економічної безпеки України.

Як відомо, державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності поділяється на тарифні методи, що базується на застосуванні мит і відносяться до суто економічних засобів, та нетарифні, що уособлюють в собі комплекс адміністративних заходів обмежено-заборонного порядку, здійснюваних державними органами.

Значне зниження тарифних обмежень в рамках СОТ спричинило більш інтенсивне використання країнами нетарифних методів регулювання для захисту інтересів національних товаровиробників [2].

Таким чином наразі нетарифні засоби, що застосовуються Україною стають ключовим фактором, що мінімізують ризики вітчизняного агровиробника, спричинені глобалізаційними процесами.

З іншого боку для розширення ринків збуту вітчизняних товарів українським сільгоспвиробникам необхідно ефективно долати нетарифні бар'єри країн - торгівельних партнерів, що передбачає як вдосконалення виробничого процесу та якості продукції так і досконале знання зарубіжних нормативно-правових основ даного механізму регулювання.

Враховуючи зазначене, принциповим для українських підприємств аграрного секторуз точки зору розвитку зовнішньоекономічної діяльності стає питання більш дієвого та ефективного застосування нетарифних заходів з боку держави до імпортерів та досконале власне орієнтування в адміністративних методах регулювання країн експорту, як визначальному чиннику зовнішнього середовища.

Література

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. №806-р. «Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року» [Електронний ресурс].Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-р.

2. Солодковський Ю.М., Олефіренко В.В. Нетарифний протекціонізм на сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі. [Електроннийресурс]. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_4/25.pdf

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Гончаров А.О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: доц. А.М. Михайлов

Стратегічним напрямком державного регулювання зовнішньоекономічної сфери є проведення експортоорієнтованої політики підприємств, що передбачає оптимізацію структури експорту, розширення асортименту товарів та послуг, підвищення частки високотехнологічної продукції в загальному обсязі, пошук нових ринків збуту. Однак, з огляду на надто високу імпортозалежність (насамперед енергозалежність) України, досягнення зростання експорту без росту імпорту неможливе. А оскільки торговельні обмеження на імпорт практично вичерпали свої можливості, то основним напрямом скорочення імпорту повинно стати зменшення енергоємності ВВП за рахунок інтенсифікації впровадження ресурсозберігаючих технологій.

Першочергові протекціоністські заходи з підтримки експорту власних товаровиробників доцільно реалізувати в таких напрямках:

• скасування ввізного митного збору і ПДВ на продукцію, отриману вітчизняними підприємствами у якості плати за поставлену ними продукцію на експорт у межах міжурядових угод;

• захист сегментів внутрішнього ринку, пов'язаного з виробництвом складної побутової техніки, текстилю, одягу, продукції конверсійних підприємств шляхом введення квот, підвищення ввізного митного збору, а також використання засобів нетарифного регулювання на основі сертифікації експортної продукції та послуг;

• державне субсидування вітчизняних підприємств, які отримують патенти і ліцензії на виробництво сучасного обладнання і технологічних ліній на основі розробки Положення про порядок оформлення документів, необхідних для придбання обладнання за імпортом з використанням коштів державного бюджету;

• державна підтримка патентування вітчизняних промислових розробок за кордоном на основі подання на розгляд уряду України Положення про порядок відбору вітчизняних розробок, які підлягають патентуванню за кордоном з використанням коштів державного бюджету.

Фінансове сприяння, як відомо, є найбільш ефективним засобом мобілізації експортно-імпортного потенціалу підприємств. Однак, пропонуючи засоби стимулювання експорту із коштів державного бюджету, необхідно дотримуватися норм і вимог ГАТТ/СОТ, прийнятих у світовій практиці щодо порядку надання державної підтримки експорту, а також брати до уваги особливості узгодження умов приєднання України до цієї організації.

Першочерговими завданнями в галузі економічного сприяння експорту підприємств з урахуванням сучасного стану економіки України й актуальних проблем у розвитку її загальноекономічного комплексу є:

• надання урядом гарантійних зобов'язань під кредитні ресурси, залучені уповноваженими банками для забезпечення оборотними коштами експортоорієнтованих виробництв і організацій;

• сприяння гарантуванню і страхуванню експортних кредитів для забезпечення захисту експортерів від комерційних і політичних ризиків.

У межах подальшого розвитку і вдосконалення механізмів фінансової допомоги суб'єктам ЗЕД слід розширити державне кредитування експортоорієнтованих науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР), опанування виробництвом наукоємної і високотехнологічної продукції, можливості закупки обладнання для розвитку експортного виробництва (кредити на тривалий період у залежності від термінів окупності проектів), кредитування виробництва експортної продукції з тривалим циклом виготовлення, включаючи закупівлю сировини, матеріалів і комплектуючих частин, що не виробляються в Україні.

Серед заходів економічного сприяння, здатних стимулювати зовнішньоекономічну діяльність підприємств, можливі такі:

• забезпечення державних гарантій банкам, що фінансують експортні поставки комерційного довгострокового кредиту;

• забезпечення державних гарантій по кредитах на участь у міжнародних торгах;

• страхування операцій по опануванню зовнішніх ринків.

На завершення слід зазначити, що резерви підвищення ефективності державного регулювання зовнішньоекономічних торговельних зв'язків України містяться у створенні умов для раціонального розвитку експортного потенціалу, залучення інвестицій, впровадження інноваційних процесів і наукоємних технологій при повній реалізації виробничої та наукової складових. Це, в першу чергу, - активізація маркетингової політики при переході економіки із закритої у відкриту; інтенсифікація зовнішньоекономічної діяльності через новітні підходи до виставкових заходів як усередині країни, так і за кордоном, розвиток і державна підтримка експортоспроможних галузей народного господарства, таких, як легка, переробна, аерокосмічна промисловості, суднобудування.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРУ

Береза І. М., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. " МОіА"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Л.М. Баценко

Успішність функціонування будь-якої фірми залежить від рівня конкурентоспроможності проукції, що пропонується нею споживачам.

Оцінка конкурентоспроможності продукції – визначення її рівня, що дає відносну характеристику здатності продукції задовольняти вимоги конкретного ринку в даний період, порівняно з продукцією конкурентів.

Оцінка конкурентоспроможності продукції необхідна для обґрунтування прийнятих рішень при: комплексному вивченні ринку; оцінці перспектив продажу конкретних вітчизняних товарів для внутрішнього і зовнішнього ринків; оцінці перспектив закупівлі конкретних імпортних і вітчизняних зразків товарів; встановленні і коригуванні цін нових товарів вітчизняного виробництва, експортних і імпортних товарів; коригуванні цін при надходженні нової партії відомого товару; контролі якості експортних товарів; знятті товарів з експорту або їх модернізації; припиненні закупівлі імпортних товарів; підготовці інформації для реклами нових товарів вітчизняного виробництва, імпортних товарів, товарів для експорту; оптимізації торгового асортименту; формуванні товаровиробниками політики в області якості і конкурентоспроможності; позиціонуванні продукції; прийнятті управлінських рішень щодо доцільності витрат на розробку, проектування і серій.

Забезпечення конкурентоспроможності продукції на належному рівні передбачає необхідність її кількісної оцінки. Без такої оцінки конкурентоспроможності всі передбачені підприємством заходи з підтримки продукції (товару) на належному рівні залишаться лише наміром.

Оцінка конкурентоспроможності продукції базується на таких поняттях:

- конкурентоспроможність продукції - відображає рівень якості самої продукції
- конкурентоспроможність виконання - відображає той ступінь, в якому товари фактично задовольняють потреби клієнтів;
- конкурентоспроможність відповідності - відображає ту міру якою продукція чи послуги, що надаються фірмою, відповідають внутрішнім специфікаціям.

Методика оцінки рівня конкурентоспроможності товару як інтегрального результату дії широкого спектру чинників передбачає проведення розрахунків у декілька етапів:

1. Аналіз ринку і вимог споживачів з метою визначення номенклатури параметрів (нормативних, технічних, економічних), вибір найбільш конкурентоспроможного товару - зразка для порівняння.
2. Обчислення одиничних показників за окремими параметрами та визначення сукупності параметрів двох товарів для порівняння.
3. Розрахунок групових показників на основі одиничних, що у кількісному виразі відображають відмінність між характеристиками аналізованої продукції та потребами споживачів окремої групи параметрів.
4. Визначення інтегрального показника з усіх груп параметрів в цілому, який вказує на рівень конкурентоспроможності аналізованого виробу.

Еталон для порівняння має належати до однієї групи товарів з аналізованим виробом, мати визначені умови використання і функціональне призначення, бути характерним для вибраного ринку і мати максимальну кількість переваг для покупців.

Товар-еталон повинен повністю відповідати нормативним вимогам майбутнього ринку.

Розрахунок нормативних параметрів для оцінки конкурентоспроможності забезпечується за допомогою альтернативного методу, і застосовуваний показник має лише два значення: 1 - якщо товар відповідає нормі; 0 - якщо не відповідає.

З позицій маркетингу створення товару, конкурентоспроможного по всім технічним, економічним і іншим параметрам, не гарантує його автоматичного успіху на ринку.

Проходження продуктом ринкової стадії й наступне його споживання покупцем припускає, що КСП властиво товару за технічними і економічними параметрами - це необхідне, але явно недостатня умова КСП, що виходить із вимог споживачів і ринковій «технології» проходження товару.

Різні методики враховують лише частину тих критеріїв від яких залежить конкурентоспроможність продукції. В сучасних ринкових умовах найдоцільнішим є застосування комплексного та змішаного методів, проте вони потребують подальшої модифікації і врахування таких критеріїв як: інтеграція, інтелектуальний потенціал підприємства, регіональні відмінності ринку.

Крім того, корективи потрібно вносити до самого алгоритму оцінки конкурентоспроможності, адже він не враховує фактора споживацької поведінки. Потрібно розробляти механізм захисту від неточностей при виборі параметрів оцінки.

Можна зробити висновок, що покращення усіх цих чинників, а також врахування глобалізаційних процесів в економіці, допоможе підприємствам здійснювати оцінку на більш високому рівні та помножувати свої прибутки.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ФІРМИ

Борисова Г. М., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. "МОіА"
Науковий керівник: к.е.н., доц. Л.М. Баценко

В ринкових умовах регулювання економіки відбувається через конкуренцію, яка сприяє витісненню з виробництва неефективних виробництв, стимулює виробництво тих товарів та послуг, на які є попит, постійно примушує виробників скорочувати витрати, знижувати ціну і підвищувати якість товарів і послуг.

Будь-яка галузь вітчизняної економіки має бути адаптована до функціонування в умовах ринкових відносин, коли на ринку товарів та послуг посилюється конкурентна боротьба. В цих умовах створення ефективної, ринково орієнтованої галузі неможливе без управління її конкурентоспроможністю.

Під конкурентоспроможністю підприємства слід розуміти динамічну характеристику спроможності адаптуватися до змін, що відбуваються на ринку, і забезпечувати при цьому певний рівень конкурентних переваг при обов`язковій наявності аналогічних товарів та послуг.

Таким чином, рівень конкурентної переваги фірми визначається її конкурентним статусом.

Для оцінки перспективних можливостей підприємства в сучасній економічній літературі використовується поняття «конкурентний статус підприємства».

Конкурентний статус – це передумови досягнення конкурентних переваг.

Конкурентний статус фірми (КСФ) характеризує передумови досягнення фірмою того чи іншого рівня конкурентної переваги, тобто головної мети конкурентної боротьби на ринку.

Ці передумови визначаються: стратегічним потенціалом фірми (тобто внутрішніми факторами конкурентоздатності фірми); сукупним впливом зовнішніх факторів маркетингового середовища на умови досягнення визначеного рівня конкурентної переваги.

Обґрунтованим є підхід до оцінки конкурентного статусу, розроблений І. Ансоффом за такими показниками:

— відносний рівень стратегічних капіталовкладень;

— відносний рівень "оптимальності" стратегії організації;

— рівень мобілізаційних можливостей, тобто рівень відповідності потенціалу організації "оптимальній" стратегії.

Головною проблемою у визначенні КСФ стає проблема оцінки міри достатності розвитку стратегічного потенціалу фірми й умов зовнішнього середовища для створення й підтримки на високому рівні конкурентної переваги фірми. Вирішивши цю проблему, можна говорити про рівень КСФ як міри достатності передумов для створення й підтримки відповідного рівня КПФ.

Головна задача у визначенні конкурентного статусу підприємства – оцінка ступеня достатності розвитку стратегічного потенціалу підприємства і умов зовнішнього маркетингового середовища для підтримки на високому рівні його конкурентних переваг, рівень конкурентного статусу підприємства залежить від рівня «корисності» його стратегічного потенціалу і характеру і ступеня використання умов зовнішнього середовища.

Принципи кількісної оцінки рівня конкурентного статусу підприємства полягають у наступному: оцінки повинні бути диференційовані по етапах життєвого циклу конкурентних переваг підприємства; оцінки повинні враховувати значимість кожного детермінанта «національного ромба» у формуванні умов конкурентних переваг підприємства; оцінки повинні враховувати структуру стратегічного потенціалу підприємства по його елементах, видам і ступеню відповідності ресурсів принципу ефективності; оціночні показники повинні дозволяти аналізувати вплив як окремих сторін внутрішнього і зовнішнього маркетингового середовища (частки показники), так і сукупний вплив цих умов на створення передумов відповідного рівня конкурентних переваг підприємства (узагальнюючий показник).

Інакше кажучи КСФ повинен відповідати на питання:

1)чи достатньо розвинені елементи стратегічного потенціалу;

2) чи достатньо сприятливі умови зовнішнього середовища.

Таким чином, кількісна оцінка КСФ дозволяє вести цілеспрямований пошук найбільш кращих варіантів створення і підтримки сприятливих передумов для високого рівня конкурентної переваги фірми.

У даному випадку оцінки всіх умов для створення конкурентних переваг підприємства здебільшого не можуть бути визначені статистично, вони, як правило, базуються на суб»єктивних думках (відчуттях) експертів.

Отже, конкурентний статус оцінює ресурсне забезпечення й готовність підприємства до досягнення стратегічних цілей та завдань, ступень засвоєння своїх потенційних можливостей, наявність сприятливих зовнішніх умов для створення та підтримки конкурентних переваг.

Конкурентний статус підприємства характеризує передумови досягнення підприємством того чи іншого рівня конкурентної переваги, тобто головної мети конкурентної боротьби на ринку.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ЧИННИКИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ

Ігнатенко А.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «МОіА»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Л.М.Баценко

На сучасному етапі, забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємств є однією з умов ефективного розвитку української економіки. Однією з головних причин низької конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є неспроможність боротися за розширення своєї частки на внутрішньому та зовнішньому ринках, просувати свої товари, формувати більше коло споживачів.

Конкурентоспроможність не є постійним явищем, бо характеризується постійною боротьбою і протистоянням з конкурентами, тому проблема забезпечення конкурентоспроможності власної продукції потребуватиме впровадження рішучих дій для її вирішення; при оцінюванні конкурентоспроможності фірми слід аналізувати поточний стан конкурента, його позицію в галузі, потенціал і стратегію його використання, а також цілі на коротко- та довгостроковий період.

Конкурентоспроможність підприємства визначається рядом показників та факторів, що стосуються всієї багатогранності напрямків його діяльності. До найважливіших факторів конкурентоспроможності відносять техніко-технологічний рівень і якість продукції, її здатність задовольняти потреби певної категорії споживачів, а до її головних елементів – рівень цін, якість продукції, умови сервісу, термін гарантії виробу тощо .

У Щорічнику світової конкуренції, який видається Світовим економічним форумом у співпраці з Центром міжнародного розвитку при Гарвардському університеті вказуються чотири чинники конкурентоспроможності: 1) економічна діяльність; 2) урядова ефективність; 3) бізнесова ефективність; 4) інфраструктура. Кожен з них містить велику кількість конкретних показників. Наслідком зростаючої конкуренції на ринку товарів та послуг є підвищення рівня вимог клієнтів. В таких умовах розвиток будь-якої компанії, яка орієнтується на обслуговування значної

кількості споживачів, повинно бути динамічним.

Кожний виріб або послуга є носієм різних кон кретних властивостей, що відображають його корисність і відповідають певним потребам людини. Власне, заради цього певна продукція і

виготовляється. А головною її характеристикою є якість продукції, тобто сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення. Рівень якості, як характеристична ознака товару, визначається системою показників: показники призначення (техніко-економічні), надійності, довговічності і безпеки, технологічності, стандартизації і уніфікації, екологічні поканики.

Крім того, на рівень конкурентоспроможності підприємства великий вплив має його інноваційна активність. Необхідність активізації інноваційного процесу пов’язана із специфікою сучасного стану економіки. Головну роль у підвищенні інноваційної активності підприємств відіграють вибір і реалізація відповідної стратегії інноваційного розвитку підприємства, ступінь забезпеченості підприємства тими чи іншими ресурсами в інноваційній сфері та якістю інноваційного управління на самих підприємствах.

Вибір тієї чи іншої стратегії інноваційного розвитку багато в чому залежить від величини інноваційного потенціалу підприємства, який розуміють як економічні можливості підприємства по ефективному залученню нових технологій. До таких можливостей відносять: інтелектуальні (технологічна документація, винаходи, патенти, ліцензії), матеріальні (дослідницьке, експериментальне та лабораторне оснащення), фінансові (власні, позикові, інвестиційні, бюджетні, грантові), кадрові (лідер-новатор, зацікавлений в інноваціях; персонал, що має спеціальну освіту)та додаткові джерела підвищення результатів інноваційної діяльності.

Шляхами підвищення конкурентоспроможності є: розширення асортименту продукції, покращення рекламних заходів через засоби масової інформації, збільшення числа продажу продукції за рахунок запровадження різних акцій та додаткових послуг. Для досягнення високої конкурентоспроможності підприємство повинне створювати і розвивати свої конкурентні переваги, що дозволятимуть найефективніше використовувати свої ресурси в умовах макросередовища. Вимоги до вироблення конкурентних переваг підприємства включають: 1) забезпечення необхідного рівня цінності для покупця; 2) унеможливленім дублювання конкурентами; 3) особливість та унікальність; 4) високу ефективність діяльності протягом визначеного часу. Джерелами отримання конкурентних переваг є: 1) сфокусованість на споживачеві; 2) відданість завданням забезпечення належного рівня якості; 3) привернення уваги до зручно сті; 4) зосередження на нововведеннях; 5) відданість завданням надання якісних сервісних послуг; 6) швидкість та оперативність прийняття рішень .

Отже, дослідження конкурентоспроможності підприємств надає можливість виділення основних чинників та шляхів її підвищення, для забезпечення конкурентних переваг підприємства у майбутньому періоді.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Кочерга Л. Ю., студентка 5 курсу МО, спец. «МОіА»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Л.М. Баценко

В структурі сучасної змішаної економіки органічно співіснують та взаємодоповнюються малий, середній та великий бізнес. При цьому малий бізнес є вихідним, найбільш чисельним, а відтак і найбільш поширеним сектором економіки. Малий бізнес – це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців, яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку. Його головною перевагою є здатність реагувати на зміни як наслідок невеликого обсягу виробництва та обмежених ресурсів; заповнення в економіці внаслідок неможливості застосування ефекту масштабу у виробництві та збуті.

Незаперечне значення малого бізнесу для розвитку національної економіки, насамперед – її інноваційного розвитку, визначає необхідність суттєвого зростання його економічної ефективності, що в першу чергу обумовлює підвищення конкурентоспроможності малих підприємств.

Конкурентоспроможність підприємства – це комплексна відносна характеристика чітко визначена у часі, що проявляється у процесі господарсько-фінансової діяльності і дозволяє підприємству за використання своїх унікальних властивостей (сильних сторін), зберігати або покращувати свої позиції за умов мінливого ринку, у порівнянні із конкурентами.

Конкурентоспроможними в малому бізнесі є ті підприємства, що володіють вищим рівнем конкурентних переваг і вищим ступенем їхнього ефективного використання. Конкурентні переваги підприємства виникають завдяки високій компетентності підприємства в певній сфері, що дає змогу досягати стратегічних цілей. Конкурентні переваги малого підприємства повинні бути значними щодо інших учасників ринку, стійкими щодо змін зовнішнього середовища, помітними для покупців, впливовими на результати діяльності підприємства.

Можна визначити три головні вимоги, які визначають або характеризують як конкурентну перевагу малого підприємства:

− здатність забезпечити підприємству ринкове становище на тривалий час, що вигідно відрізняє його від конкурентів (унікальний збутовий проект);

− націленість на специфічні запити клієнта, що дає змогу принести релевантну користь цільовій групі споживачів;

− опора на специфічні, оригінальні здатності і ресурси підприємства, що не піддаються імітації з боку конкурентів.

На конкурентні переваги малого підприємства впливають: структура стратегічного потенціалу; можливості розширення ресурсів; особливості галузі тощо. Конкурентні переваги формуються внаслідок вибору цільового товарного ринку, ідентифікації конкурентів, визначення стратегічних активів і компетенції підприємства, обґрунтування методів і способів конкурентної боротьби.

Формування конкурентних переваг малого підприємства відбувається в процесі виконання такої функції менеджменту як управління конкурентоспроможністю, що потребує, перш за все,визначення та систематизацію її складових. Проблема систематизації складових конкурентоспроможності малого підприємства вимагає систематичного підходу і володіння достатньою кількістю інформації щодо підприємства як об’єкта організаційно-економічної системи. Структура основних елементів забезпечення конкурентоспроможності малого підприємства повинна найбільш змістовно відображати організаційні, економічні, технологічні, управлінські сфери його діяльності.

Управління конкурентоспроможністю малих підприємств можна розглядати у двох аспектах – внутрішньому та зовнішньому. Внутрішнє управління конкурентоспроможністю здійснюється на рівні підприємства або групи підприємств, зовнішнє – на регіональному та національному рівнях. При внутрішньому управлінні конкурентоспроможністю суб’єктами виступають керівники та менеджери малого підприємства, а об’єктами – процеси планування, організації, мотивації, координації та контролю економічної діяльності підприємства. Проте значна кількість сучасних вітчизняних малих підприємств не здатна забезпечити ефективне функціонування усіх перелічених складових механізму управління конкурентоспроможністю, віддаючи перевагу лише декільком з них. Це обумовлене багатьма факторами, перш за все недостатнім рівнем кваліфікації менеджменту, нестачею фінансових та інформаційних ресурсів, а, головне, невпевненістю в стабільності свого становища на ринку, а відтак і тривалістю «життєвого циклу» самого малого підприємства.

Отже, в більшості сучасних вітчизняних малих підприємств управління конкурентоспроможністю не відповідає вимогам ринку. Ці підприємства є негнучкими, а їх система управління не включає такі важливі в ринкових умовах підсистеми, як маркетингова, логістична, інноваційна та ін.. Зараз у більшості вітчизняних малих підприємств внутрішнє управління конкурентоспроможністю зводиться переважно до управління виробництвом продукції або наданням послуг. При цьому недостатня увага приділяється управлінню асортиментом продукції та послуг й діагностиці споживчого попиту.

КЛЮЧОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Панков М.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спеціальність «МОіА»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Баценко Л.М.

Ключові компетенції – це сукупність навичків і знань, які застосовує компанія в своїй діяльності і які дозволяють добиватися її ефективності. Концепція ключової компетенції була запропонована К.Прахаладом і Г.Хемелом. На їх думку, ключова компетенція – це особливість або технологія, яка створює унікальну цінність для споживача. Спеціальні навички фірми в значній мірі виражені в колективному знанні її співробітників і процедурах, які визначають характер їх взаємодій. Ключові компетенції можна розглядати як першопричину конкурентної переваги компанії.

Концепція розвивалась в межах ресурсної теорії конкурентоспроможності, а широкого визнання набула лише після виходу публікації «Ключові компетенції корпорацій» К. К. Прахалада і Г. Хамела у 1990 році, згідно якої можна виділити професійні та функціональні компетенції.

Під професійними компетенціями людини розуміються базові знання, вміння та здібності особистості. Рольові компетенції визначають соціальну активність індивідуума у процесі організації та здійснення спільної діяльності людей у групах під час виконання певних виробничих завдань.

Функціональні компетенції передбачають, завдяки характерним здатностям підсистем підприємства, здійснювати виробничі та комерційні функції оптимальним (максимально ефективним) способом. Стратегічні компетенції означають відмітні характеристики ділової стратегії у контексті її відповідності зовнішньому конкурентному середовищу на рівні підприємства. На відміну від стратегічних, ключові компетенції дозволяють реалізувати принцип такої поведінки підприємства, згідно з яким останнє не тільки пристосовується до умов, які виникають у ринковому середовищі, а намагається створювати нові можливості для власного розвитку шляхом активного впливу на своє оточення.

Ключові компетенції повинні дати можливість компанії конкурувати на нових ринках, допомогти у формуванні виключної споживчої цінності, забезпечити значну економію ресурсів. Виникають труднощі щодо ідентифікації і визначенні ключової компетенції, якої слід віддати перевагу.

Сам термін "компетенції підприємства" доцільно визначати у двох площинах:

1) для позначення наявності навичок (знань) у певній сфері діяльності (або компетентність як така);

2) для позначення відповідності вимогам для виконання певного виду роботи або реалізації певного напрямку діяльності (або конгруентність).

Отже видається логічним навести наступне визначення: компетенції підприємства (організації) — це невід'ємна складова його стратегічних активів, яка віддзеркалює комплекс колективного знання, досвіду та здібностей підприємства, що в поєднанні з унікальною технологією дозволяє створювати (підтримувати) конкурентні переваги та забезпечувати неповторну відмітність підприємства у певному ринковому оточенні. Таке уявлення про природу компетенцій сучасного підприємства створює методологічне підґрунтя для вивчення профілю компетенцій сучасного підприємства. Компетенції доцільно ідентифікувати за п'ятьма рівнями:

1) окремих індивідуумів (професійні компетенції);

2) ролей, що виконують члени колективу в групах у процесі господарської діяльності (рольові компетенції);

3) здійснення певних функцій у процесі виробництва та реалізації продукції (функціональні компетенції);

4) підприємства як учасника ринкових відносин (стратегічні компетенції);

5) неповторності та відмітності підприємства (ключові компетенції).

Вагомим успіхом розвитку підприємства є ідентифікація його компетенцій у складі стратегічних активів. Такі компетенції доцільно досліджувати на різних рівнях організації праці, що дає можливість розрізняти особисті (професійні та рольові) компетенції, а також функціональні, стратегічні і ключові компетенції підприємства. Чим далі бізнес іде від своїх ключових компетенцій, тим ризик стає вищим.

На відміну від стратегічних, ключові компетенції дозволяють реалізувати принцип проактивної поведінки підприємства, згідно з яким останнє не тільки пристосовується до умов, які виникають у ринковому середовищі, а намагається створювати нові можливості для власного розвитку шляхом активного впливу на своє оточення.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити наступні висновки. Невід'ємним елементом стратегічного аудиту за розробки стратегії розвитку підприємства є ідентифікація його компетенцій у складі стратегічних активів. Такі компетенції доцільно досліджувати на різних рівнях організації праці, що дає можливість розрізняти особисті (професійні та рольові) компетенції, а також функціональні, стратегічні і ключові компетенції підприємства, що перебувають в ієрархічному зв'язку. Таке уявлення про сутність та ієрархію компетенцій підприємства створює теоретичне підґрунтя для подальшого розвитку методології стратегічного управління та методичного інструментарію дослідження необхідних передумов успішного довгострокового розвитку сучасного підприємства.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Рибалкін А. В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «МОіА»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Л.М. Баценко

Ринкова конкуренція дозволяє структурувати економіку відповідно до структури потреб суспільства, яка склалася і постійно змінюється, а також до технологічних можливостей виробництва.

За Ф. А. Хайєком, конкуренція – це спосіб безособистого примушення. У цьому безособистому примушенні визначальна роль належить конкурентним перевагам виробника. Конкурентна перевага, за традиційною точкою зору, – це виняткова властивість підприємства, яка дозволяє йому краще за своїх суперників залучати покупців. Такі властивості можуть бути самими різними і належати як товару (базовій послузі), так і додатковим послугам, що супроводжують базову послугу, а також формам збуту або продажів. Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, збільшення рентабельності, ринкової частки, обсягу продажів).

Стійка конкурентна перевага – це тривала вигода від застосування де якої унікальної, заснованої на унікальній комбінації внутрішньофірмових ресурсів і стану зовнішнього середовища, її завдяки унікальності не можна скопіювати. Стійка конкурентна перевага досягається шляхом безперервного удосконалення наявних і створення нових ресурсів і здатностей персоналу підприємства у відповідь на нестійкі умови ринку. Серед цих ресурсів найважливішим надбанням, що створює цінність, є знання. Вирішальною є конкурентна перевага підприємства за продукцією, що ним виробляється.І до конкурентних переваг за М. Портером потрібно додати переваги продукції за її якістю та інноваційністю. Саме якість та інноваційність продукції дозволяють споживачеві продовжити термін експлуатації товару, економити на поточному обслуговуванні, розраховувати на більш низькі витрати на енергоносії. Неконкурентоспроможність українських підприємств є очевидною проблемою, причому не лише на зовнішніх, але й на внутрішньому ринку (що дуже прикро та загрозливо для вітчизняної економіки).

Відносно конкурентоспроможними на зовнішніх ринках є вітчизняні підприємства з «брудним виробництвом» та продукцією первинної переробки, тобто з продукцією з низькою доданою вартістю. Конкурентоспроможна присутність вітчизняних підприємств з «брудним виробництвом» є не їхньою заслугою, а небажанням країн с високим рівнем розвитку економіки займатися ними. Невипадково серед лідерів виробників металу не фігурують ані європейські країни, ані США. Коріння неконкурентоспроможності українських підприємств криються у неспроможності українських виробників усвідомити об'єктивність ринкової боротьби, намаганні перемогти в ній за рахунок патерналізму держави, застосування якихось адміністративних (у кращому випадку) або незаконних способів, у відсутності конкурентної поведінки, а також програм та стратегій, які можуть привести у дію виявлені або сформовані конкурентні переваги.

Конкурентною перевагою і підприємства, і національної економіки є продуктивність праці. На вітчизняних підприємствах вона є низькою і, перш за все, завдяки застарілим техніці та технологіям. «Ефективний власник», на якого так розраховували у роздержавленні власності, чомусь не зайнявся вкрай потрібним вже на початку 90-х років минулого століття оновленням виробництва. Навіть його модернізація і сьогодні є рідким явищем. Застаріла виробнича база не лише стримує зростання продуктивності праці, вона є суттєвою перешкодою для забезпечення не то що високої, а хоча б прийнятної якості продукції, а також спричиняє якщо не зростання витрат, то їхню стабільність, зокрема за рахунок вельми незначної частки витрат на оплату праці при зростанні витрат на енергоносії.

Тривалий час конкурентною перевагою економіки України вважалася висококваліфікована і одночасно недорога робоча сила, яку країна успадкувала від Радянського Союзу. С часом першу складову – високу кваліфікацію кадрів – втрачено, а низькі витрати на оплату праці не лише не сприяли зменшенню витрат на виробництво, а навпаки, негативно вплинули на якість праці на вітчизняних підприємствах. Керівники та власники вітчизняних підприємств дотепер традиційно ставляться до працівників як до одного з видів ресурсів (поряд з матеріалами, обладнанням, коштами). Інше ставлення – як до партнерів по бізнесу, яке набуло поширення у розвинених країнах, не лише не застосовується, воно навіть не сприймається. Звідси на більшості українських підприємств працівники – це найманці за позицією, за ставленням до праці зі всіма їхніми наслідками.

Отже, сьогодні можна констатувати у більшості українських виробників, особливо у базових галузях промисловості, які створюють фундамент економіки, відсутність серйозних конкурентних переваг і, що найбільш прикро, відсутність намагання їхнього створення. За таких умов потрібне втручання держави, яка має сприяти зацікавленості українських підприємств у створенні та підтримці конкурентних переваг.

БАЗОВІ СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Савченко К.А., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «МОіА»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Л. М. Баценко

Жодне підприємство не може досягти переваги над конкурентами за всіма комерційними характеристиками. Тому необхідний вибір пріоритетів і розробка стратегії, яка найбільше відповідає ринковій ситуації й найкращим чином використовує сильні сторони діяльності підприємства. Ця обставина визначає необхідність детального обґрунтування даної процедури. Вихідними даними для вибору базової стратегії служать як макроекономічні чинники, так і внутрішні можливості підприємства, що визначаються циклом його розвитку, а основне завдання, що вирішується при цьому, полягає у забезпеченні узгодженості між цілями і ресурсами. Головною процедурою вибору має бути зважена оцінка сильних і слабких сторін кожної стратегії і реальних можливостей підприємства щодо використання в умовах наявної кон'юнктури ринку. У міжнародній теорії та практиці будь-якого бізнесу розрізняють п'ять базових стратегій конкуренції, що мають певні переваги. А саме:

1. Стратегія зниження ціни полягає в орієнтації обсягу пропозиції продукту на масового споживача, що дозволяє отримати економію значних питомих витрат на одиницю товару (послуги). ЇЇ перевагами є: зростання обсягу продажу й отримання додаткового прибутку за рахунок зменшення ринкової частки конкурентів з більш високою ціною на аналогічні продукти; локалізація ринку за рахунок цінового образу свого продукту; створення жорсткого вхідного бар'єру щодо ціни для нових підприємців, що прагнуть увійти до даного сегменту ринку; створення іміджу добросовісного й надійного партнера, який піклується про бюджет споживачів.

2. Стратегія диференціації продукту полягає у спеціалізації підприємця у виготовленні особливого продукту, який являє собою варіант модифікації стандартного продукту, що стає незамінним для споживачів у тому разі, якщо аналогічні стандартні продукти їх не повністю влаштовують. Застосовуючи дану стратегію, підприємство досягає таких конкурентних переваг: додаткове зростання обсягу продажу й отримання додаткового прибутку за рахунок завоювання споживачів на основі впровадження прогресивної технології виготовлення продукту, підвищення його якості, забезпечення більш широкого асортиментного вибору продукту, вищого рівня сервісного обслуговування тощо; локалізація ринку за рахунок урізноманітнення пропозиції продукту та більш повного задоволення попиту споживачів; створення жорсткого вхідного бар'єру на ринок для інших підприємців за рахунок усталення сформованих конкурентних переваг; витіснення продуктів-замінників шляхом встановлення власної торговельної марки; створення іміджу добросовісного й надійного партнера, що піклується про задоволення потреб споживачів та їхніх специфічних запитів.

3. Стратегія сегментування ринку спрямована на забезпечення переваг над конкурентами і окремому й часто єдиному сегменті ринку, що виділяється на основі певних критеріїв. До її конкурентних переваг відносять: найповніше задоволення потреб клієнтів за рахунок пристосування продукту до їхніх побажань і пріоритетів та досягнення на цій основі додаткового обсягу продажу й одержання додаткового прибутку; можливість реалізації стратегії низьких цін або стратегії диференціації продукту для обмеженого кола споживачів у цільовому сегменті ринку; уникнення конкуренції на ринку шляхом освоєння незайманого сегмента ринку; створення іміджу підприємства, що піклується про потреби конкретних клієнтів.

4. Стратегія нововведень передбачає зосередження зусилля на пошуку принципово нових, ефективних технологій, проектуванні необхідних, але невідомих до цього часу видів товарів чи послуг, методів організації обслуговування тощо. Вона надає підприємству такі конкурентні переваги: отримання додаткового прибутку за рахунок монопольно встановлених цін; блокування входу до галузі виробництва продукту конкурентів за рахунок монопольного володіння новітніми технологіями та виключним правом на його виробництво; гарантоване отримання додаткового прибутку протягом дії виключного права; відсутність продуктів-замінників; створення іміджу новатора, що використовує власні досягнення в галузі науки і техніки для повної реалізації потенційних можливостей щодо задоволення попиту споживачів.

5. Стратегія швидкого реагування на потреби ринку націлена на максимально швидке задоволення виникаючих потреб у різноманітних сферах економіки. Стратегія дозволяє отримувати такі переваги: отримання надприбутку за рахунок високих цін на продукти; стала зацікавленість споживачів щодо користування новими оригінальними продуктами; невелика кількість продуктів-замінників; набуття іміджу підприємства, для якого найважливішим є негайне задоволення потреб клієнтів у продуктах найвищої якості.

Отже, обираючи стратегію боротьби з конкурентами керівники підприємств повинні зробити її чіткою і ясною та поінформувати про неї своїх працівників. Без її розуміння неможливо планувати діяльність підрозділів, дотримувати спадкоємність у підготовці та реалізації конкретних заходів. Ефективність реалізації стратегії багато у чому залежить від згуртованості колективу, адже кожний повинен усвідомлено працювати на досягнення однієї і тієї самої мети.

СКЛАДОВІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Ткаченко Є.І., студ. 5 курсу МО, спец. «МОІА»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Л.М.Баценко

Протягом останнього десятиліття ринкові перетворення в Україні зумовлюють зміни в системі управління підприємствами, які адекватно відповідатимуть зовнішньому та сучасному конкурентному середовищу. Конкурентоспроможність підприємства як об'єкт управління є сукупністю взаємопов'язаних елементів, спрямованих на забезпечення сильних позицій конкуренції, підтримання існуючих і створення нових конкурентних переваг. В сучасних умовах в Україні конкуренція стає більш жорсткою, внаслідок чого керівники підприємств знаходяться в постійному пошуку нових способів управління конкурентоспроможністю підприємства. Це зумовлює актуальність обраної теми та доцільність дослідження механізмів управління . Саме ця проблема стає доречною для сучасних підприємців, адже світова криза загострила важку ситуацію в конкурентній боротьбі підприємств. За відсутності проведення адекватної та своєчасної оцінки рівня власного конкурентного потенціалу, виявлення факторів безпосереднього впливу на конкурентні позиції підприємства (товар, положення підприємства на ринку (ємність ринку), можливості збуту товару, методи товароруху, виробничий потенціал підприємства), його керівництво припиняє розробку та впровадження стратегії існування та функціонування підприємства. Безліч дослідників теорії управління займаються питанням пошуку ефективних механізмів управління, щоб сприти швидкій реакції господарського суб'єкта на зміну зовнішнього і внутрішнього середовища, а також адаптації до нових умов. Сучасні вимоги ведення бізнесу вимагають постійних змін. Сьогодні вже жодне підприємство не може бути впевненим, що його конкурентні переваги не будуть запозиченими іншими конкурентами. Управління конкурентоспроможністю продукції на сьогоднішній день займає важливе місце у загальній системі управління підприємством. Саме рух концепції від маркетингового підходу в управлінні до концепції управління конкурентоспроможністю продукції є найактуальнішими для менеджменту підприємства. Можна сказати, що це інтегрований процес, який складається із декількох взаємопов'язаних складових від якого залежить підприємство. Конкурентоспроможність підприємства дозволяє оцінити поточний і майбутній стан, відбирати різні варіанти управлінських рішень, які забезпечують перехід з одного стану в інший.

На нашу думку, визначення конкурентоспроможності підприємства можна було б сформувати як характеристику, що відображає ступінь переваг над підприємствами-конкурентами по сукупності оціночних показників діяльності на певних ринках, за певний проміжок часу.

Структуру основних елементів системи управління конкурентоспроможністю формують програмно-цільові комплексні блоки, які відображають конкретні організаційні,економічні,техніко-технологічні заходи в їхньому взаємозв'язку і взаємозалежності, реалізація яких сприяє на результат управлінських рішень у даній сфері діяльності. До найважливіших з них віднесено: вибір стратегічних напрямків досягнення стратегії корпоративного менеджменту; комплексний підхід до управління конкурентоспроможністю наукомісткої продукції; реформування системи управління персоналом та трудовою мотивацією; системний підхід до підвищення ефективності, планування та диверсифікації виробництва; вдосконалення внутрішньої підприємницької системи аналізу та обліку , фінансового менеджменту на підприємстві. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства буде найбільш ефективнішим у тому випадку, коли він посилюватиме мотивацію діяльності людей. При такому механізмі узгодженість інтересів взаємодіючих сторін досягається вибором методів іресурсів управління відповідно до природи факторів управління, на які здійснюється вплив. При неузгодженості інтересів неможливе здійснення ефективного впливу на внутрішні та зовнішні фактори і досягнення поставленої мети. Вирішальний фактор, що визначає стабільність конкурентоспроможності підприємства – це не просто його здатність виробляти високоякісні товари, а й можливість забезпечити комерційний успіх на ринку. Проблема конкурентоспроможності породжує наступну залежність: від того, наскільки успішність її вирішення впливає на рівень економічного та соціального життя в будь-якій країні.

Таким чином, система управління конкурентоздатністю підприємства – це спосіб організації ефективної взаємодії управляючих і виконавчих підрозділів і конкретних осіб, що приймають участь у створенні, виготовленні, використанні та сервісному обслуговуванні з метою надання їй властивостей, які забезпечать задоволення окремих потреб та запитів споживачів при мінімальному використанні всіх видів ресурсів.

РОЗВИТОК ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ АДМІНІСТРАТИВНОГО УПРАЛІННЯ

Шестакова Ю. В., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Л.М. Баценко

Сам термін public administrative management (адміністративно-державне управління) був уперше вжитий 1986 року у програмі республіканської партії США, де засуджувалася «некомпетентність» демократичного уряду внаслідок неволодіння науковими методами управління. Першим ученим, який дав системний аналіз адміністративно-державної бюрократії і бюрократів, був відомий німецький соціолог М. Вебер. Він створив теоретичну модель раціонально організованої бюрократії, що відповідає цілям динамічних індустріальних суспільств. Він розглядав їх як «ідеальний тип бюрократії». Сформульовані ідеї В. Вільсона, Ф. Гуднау, М. Вебера позитивно вплинули на майбутній розвиток теорії адміністративно-державного управління в зарубіжних країнах. Наукові дослідження В. Вільсона, Ф. Гуднау, М. Вебера, на думку новітніх учених, започаткували перший етап у формуванні теорії адміністративно-державного управління як самостійного наукового напряму. За хронологією цей період починається від 80-х років XIX ст. і завершується 1920 роком.

Від 1920 р. державне управління стає складовою частиною навчальних програм у провідних університетах США і Західної Європи. У Вашингтоні 1916 р. Роберт Брукінг заснував перший Інститут урядових досліджень (Institute of Government Research), предметом уваги якого стало вироблення системного аналітичного підходу до адміністративно-державної діяльності. Аналогічні дослідні установи почали створюватися в Європі в 20–30-ті роки XX століття.

Наступний, другий етап в історії теорії адміністративно-державного управління тривав від 1920 до 1950 року. Плідно у цей період працюють американські дослідники. Це зумовлено тим, що, на відміну від європейських країн, США допускали велику свободу в укладанні навчальних програм і виборі викладачів. У другий період найбільш відомими напрямами в теорії адміністративно-державного управління були «класична школа» та «школа людських стосунків». Найвизначніші постаті «класичної школи» — А. Файоль, Л. Уайт, Л. Урвік, які розробили принципи адміністративно-державного управління. У другий період іншим впливовим напрямом у теорії адміністративно-державного управління стала школа людських стосунків. Її представляли такі відомі вчені, як М.Фоллетт, А. Маслоу, Е. Мейо, які у своїх дослідженнях обґрунтовували підвищення продуктивності праці внаслідок поліпшення психологічного клімату в організації та посилення мотивації.

Від 50-х років XX ст. розпочався третій етап у розвитку теорії адміністративно-державного управління, який триває дотепер. Найбільш впливові тут поведінковий, системний і ситуаційний підходи. До найвідоміших учених 50–60-х років належать Г. Саймон, Д. Смітуберг, Д. Істон, які розпочали розробляти новий підхід до державного адміністрування — біхевіористський (поведінковий). У своїх працях вони прагнули подати досягнення соціальної психології та соціології як фундамент науки управління та пояснити реальне функціонування адміністративних служб через аналіз поведінки індивідуумів і груп. Суть цього підходу полягала в тому, що він намагався допомогти державним службовцям усвідомити власні можливості в адміністративно-державних структурах на основі застосування концепцій поведінкових наук. Метою школи поведінкових наук було підвищення дієвості функціонування організації через підвищення ефективності її людських ресурсів. Основною тезою нового підходу стало те, що правильне застосування науки про поведінку сприятиме підвищенню результативності праці не тільки кожного службовця, а й системи адміністративно-державного управління загалом.

Від початку 60-х років праці Д. Істона, Г. Алмонда, Т. Парсонса сприяли активному поширенню в державному адмініструванні системного підходу. Центральне місце у якому посідає положення щодо визнання взаємозв'язків і взаємозалежності елементів, підсистем і всієї системи державного адміністрування із зовнішнім світом. Нині системний підхід посів одне з провідних місць серед методів, застосованих не тільки у теорії адміністративно-державного управління, а й у науковому управлінні. Його значення в методології наукових знань зростає. Логічним продовженням теорії систем став ситуаційний підхід, що виник на початку 70-х років XX століття. Основним положенням цього підходу є аналіз ситуації, тобто конкретного набору обставин, які мають визначальний вплив на певну адміністративну організацію у конкретний час. Вважаємо, що завдяки ситуаційному підходу менеджери мають більше можливостей краще зрозуміти, які прийоми, способи ефективніше сприятимуть досягненню цілей організації в конкретній ситуації.

У наш час великі компанії, такі які кока Кола, БМВ, Соні та ін. у своїй практиці управління опираються на систему адміністративного управління – Administrating Management System (AMS). Дана система є базисною, значно спрощує систему управління, підвищує ефективність організації в цілому і дозволяє їй прогресивно розвиватись. Сучасна концепція адміністративного менеджменту визначає два основні напрямки управління організацією: 1. Розроблення раціональної системи управління організацією (насамперед із домінування кількісних показників в управлінні); 2. Побудова чіткої структури організації.

БЮРОКРАТІЯ ТА БЮРОКРАТИЗМ

Вялков А. М., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Л.М. Баценко

Поява бюрократії як соціального явища пов´язана з потребою управління, регулювання соціально-політичних відносин, і це зумовило формування ще за рабовласницького ладу особливої групи людей, певного соціального прошарку, який спеціалізувався на цьому виді діяльності. Організаційного оформлення ця група набула у вигляді апарату чиновництва. З розвитком суспільства змінювались і організаційні форми і спектр впливу бюрократії, але ніколи не змінювалася сама сутність бюрократії й бюрократизму. Розрізняють бюрократію як елемент ієрархічних систем та бюрократизм як крайню форму її прояву.

Бюрократія (фр. bureau - бюро, канцелярія, kratos - сила, влада, держава) - система економічного, соціального, політичного та адміністративного управління, розмежування владних повноважень, їх відокремлення від волі членів суспільства та їх груп з метою формування єдиного управлінського центру для координації усіх елементів та взаємозв'язків у системі суспільних відносин.

Надмірне зловживання владними повноваженнями, концентрація їх в окремих руках та привласнення адміністративного ресурсу породжує крайню негативну форму - бюрократизм.

Бюрократизм - монополізація у корисливих цілях основних важелів влади та управління в руках працівників економічних і спеціальних інститутів та організацій і орієнтація нижчих ланок управління і влади на формальне виконання наказів або імітацію їх виконання у разі виникнення ризику відповідальності. Бюрократизація - реакція на відсутність реальної демократії в суспільстві, системі державної влади, її надмірну централізацією, егоїзм корпоративних інтересів чиновників, домінування адміністративних методів управління, низький рівень культури, моралі, поглиблення кризових явищ тощо.

Наукові дослідження бюрократії й бюрократизму започаткував Гегель. Він обґрунтував переваги бюрократії й бюрократичних методів управління, які базуються на спеціалізації й поділі праці в урядових структурах. Така спеціалізація, на його думку, давала можливість забезпечувати високу освіченість і професіоналізм, неупередженість і запобігання зловживанням владою та надійний захист державних інтересів.

У соціально-політичній доктрині Маркса домінує негативна оцінка бюрократії. Вона характеризується як перешкода на шляху історичного прогресу суспільства і представлена як певна соціальна група, управлінсько-організаційна система, особлива корпорація, що має в своєму розпорядженні державу, яка, по-суті, є її приватною власністю.

Прикладом забюрократизованого суспільства була економіка колишніх соціалістичних країн. Бюрократизація національної економіки України починається з часів СРСР, де існував замкнутий, жорсткий механізм влади, що стоїть над законом і волею членів суспільства, використовуючи методи категоричних команд. Джерелом формування радянської бюрократичної верхівки був курс на жорстку централізовану систему організації та управління усім народним господарством.

Після розпаду СРСР, коли Україна обрала перехід до принципів демократичних суспільств з високорозвиненою економікою, у структурі бюрократичного (владного) апарату держави відбулися позитивні зміни. Реформовано основні гілки влади, визначено їх структуру, чисельність персоналу, його права та обов'язки. Створено засади політичної та економічної демократії, що проявляються у розмежуванні влади та бізнесу (економічна та політична влада), плюралізації власності, забезпеченні участі громадян у всіх формах влади, формуванні відритого суспільства - закладено принципи демократичного суспільства.

Так, в Україні закладено засади плюралізму форм власності, економічної свободи вибору сфер діяльності, умови для формування власності трудових колективів та населення, рівномірного розподілу економічних ресурсів та благ тощо. Проте недостатнє інституційне забезпечення цих процесів призвели формування економічної та політичної анархії. Вона проявляється у непродуманій політиці державного регулювання економіки, зрощенні влади та бізнесу, надмірній владі груп з концентрованими інтересами та окремих іноземних ТНК, монопольній владі власників підприємств, обмеженні прав дрібних інвесторів, порушенні економічного законодавства; боротьбі за джерела економічного та адміністративного ресурсу.

Отже, бюрократія - це природжена властивість будь-якої організації, державного апарату, управлінських структур, підприємств. Набуваючи форми бюрократизму, вона гальмує суспільно-економічний розвиток, науково-технічний прогрес, інноваційні процеси.

Література:

1. Цвєтков В.В. Демократія - Управління - Бюрократія: в контексті модернізації українського суспільства / В.В.Цвєтков, В.П. Горбатенко // Монографія. - К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2001. - 248 с.

2. Кирилюк Ф.М. Політологія / Ф.М. Кирилюк, М.І. Обушний, М.І. Хилько // Навчальний посібник. За ред. Ф.М. Кирилюка. К.: Здоров'я, 2004.- 776 с.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ БЮРОКРАТІЇ

Панченко С. О., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Л.М. Баценко

Бюрократія – це специфічна форма реалізації влади, що створює систему управління суспільством, яка здійснюється привілейованою кастою із власними корпоративними інтересами. Однак з погляду доцільності й раціональності бюрократію варто визначити як природну й необхідну форму будь-якої організації, що характеризується ефективністю управління. Ця ефективність досягається за рахунок чіткого розподілу обов'язків і залучення висококваліфікованих фахівців з управління, а також за наявності системи правил, ієрархії та постійного контролю.

Поняття «бюрократія» вживається в таких значеннях:

– соціальний організм, результат соціальних антагонізмів, протиріч, конфліктів і матеріалізація як організаційно-управлінського, так і політичного відчуження;

– система управління, що здійснюється за допомогою відокремленого від суспільства апарату влади, який стоїть над суспільством, має специфічні функції і привілеї;

– прошарок людей, пов'язаних із цією системою.

Бюрократія органічно пов'язана з економічними відносинами, політичними структурами та ідеологічними формами свідомості на будь-якому етапі суспільного розвитку. Система понять «бюрократичні відносини» — «державний (політичний) формалізм» — «політичний розум» дає змогу охарактеризувати соціальну природу бюрократії в її цілісності й різноманітності.

Аналіз бюрократії не зводиться до емпіричного описання управлінської, політичної та ідеологічної сфер суспільства і не є розділом теорії і практики державного права. Категоріальний апарат теорії бюрократії є засобом боротьби на практиці та в теорії з повсякденними і рафінованими формами проявлення політичних ілюзій. Дослідження соціальних інтересів має ключове значення для пізнання цих ілюзій, що існують у предметних і вербальних формах.

Бюрократичні відносини обумовлені соціально та економічно, вони не залежать від інтересів, свідомості й волі індивідів і є формою виявлення антагонізмів, протиріч і конфліктів між державою і суспільством, владою і громадянами. Ці протиріччя і конфлікти ніколи не будуть адекватно відтворені державними чиновниками, оскільки вони включені до певної системи практичних і пізнавальних відносин самої влади.

Парадокс бюрократії як соціального явища полягає в тому, що бюрократи самі собою - це не більше, аніж службовці, які не мають ніякої особливої соціальної та економічної влади. Бюрократ не більше, аніж "гвинтик", окремий представник величезної владної машини, що складається з величезного набору інструкцій, бланків, печаток та ін., за допомогою яких створюються і функціонують різні бюрократичні владні інститути - канцелярії, інспекції та ін. Зруйнувати таку машину, здавалось би, може будь-який збройний загін (якщо такий загін підготовлений спеціально для такої мети), але скільки соціальних рухів і соціальних революцій виявлялись безсилі зруйнувати бюрократію!

Ознаки бюрократії властиві будь-якому виду соціального управління. У суспільстві з недемократичним політичним режимом представники бюрократії - чиновники здатні ставати панівною групою. Характер такого політичного режиму сприяє утвердженню безконтрольного і необмеженого панування чиновництва, яке перетворюється у самодостатню, відокремлену від суспільства верству, усуненню громадян від управління суспільними справами, стає підгрунтям для запровадження авторитарних процедур та методів управління.

Як свідчить світовий досвід, варто визнати, що бюрократизм у будь- яких виявах був, є й буде в усіх країнах, але необхідно зменшувати негативні наслідки його впливу. Для цього доцільно запровадити:

1. відповідальність за порушення службових повноважень;
2. контроль доходів і витрат посадових осіб та їх родин;
3. матеріальне заохочення й моральне стимулювання чинних державних службовців, збільшення соціальних гарантій після їх виходу на пенсію;
4. чіткі й прозорі механізми просування по службі;
5. дотримання розумного балансу між демократією і бюрократією.

Отже, можемо констатувати, що на сьогодні в Україні бюрократизація суспільства стримує позитивні зрушення в національній економіці. Говорячи про інструменти боротьби з бюрократизмом, слід зазначити, що моральні якості чиновництва обов'язково потрібно враховувати під час підбору управлінського апарату. Крім цього, величезна увага повинна приділятися проблемам адміністративної, корпоративної і соціальної моралі. Однак використання цих інструментів вимагає зрілості громадянського суспільства й уваги до проблеми бюрократизму політичних лідерів.

ПОНЯТТЯ, ВИДИ ТА ОЗНАКИ ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ

Олексенко І.Ю., студ. 4 курсу, ФЕІМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Л. М. Баценко

Публічна влада — це влада, виділена з товариства і яка не збігається з населенням країни. Це вольове відношення між людьми з приводу організації їхньої сумісної діяльності, вироблене на основі спільного інтересу.

Публічна влада виступає у двох формах: державна влада та влада місцевого самоврядування (муніципальна влада). Для обох форм публічної влади притаманна низка спільних ознак: спрямованість на виконання суспільних завдань і функцій; інституційний характер, тобто функціонування через відповідні публічні інститути (органи публічної влади); легітимність; відособленість апарату, що здійснює цю владу, від населення; об'єднання підвладних за територіальною ознакою; загальність, тобто охоплення владою всіх осіб на відповідній території; безперервність функціонування (за наявності окремих тимчасових органів); універсальність, тобто спрямованість на вирішення усіх справ суспільного значення; обов'язковість владних рішень для всіх суб'єктів на відповідній території; функціонування у правових формах (нормотворчій, установчій, правозастосовчій, контрольній та інтерпретаційній), тобто діяльність за законодавчо встановленою процедурою і оформлення владних рішень правовими актами; можливість використання передбачених законодавством засобів примусу для реалізації своїх рішень; право встановлювати і стягувати загальнообов'язкові податки і збори з населення; самостійне формування бюджету.

Водночас, для державної влади притаманні певні особливості, у першу чергу, державний суверенітет, загальнодержавний масштаб дії, спрямованість на першочергове виконання загальнонаціональних потреб, постійний правовий зв'язок з населенням через інститут громадянства, , наявність особливих органів – так званих «силових структур».

Влада місцевого самоврядування також характеризується деякими особливостями: її джерелом є народ, а первинним носієм – територіальна громада; вона розповсюджується лише на територію адміністративно-територіальних одиниць (муніципій); її органи діють від імені територіальної громади, а не народу чи держави; матеріально-фінансову базу її органів складають комунальна (муніципальна) власність і місцевий (муніципальний) бюджет; її органи пов'язані більш тісними зв'язками з населенням; в системі її органів відсутня жорстка ієрархія і підпорядкованість.

Органи публічної влади виступають владними інститутами політично організованого суспільства сучасного типу. Однією з ознак держави є наявність населення, що певним чином організоване та самоорганізоване за допомогою публічних правил поведінки. Цей процес організації здійснюється через мережу органів публічної влади. Незважаючи на очевидну однорідність функцій, у різних країнах ці органи пройшли свій шлях становлення і становлять собою продукт даного суспільства.

Органи публічної влади відповідають тим же ознакам, що і сама публічна влада: спрямованість на виконання суспільних завдань і функцій; інституційний характер; легітимність; відособленість апарату, що здійснює цю владу, від населення; структурованість за територіальною ознакою; безперервність функціонування (за наявності окремих тимчасових органів); універсальність, тобто спрямованість на вирішення усіх справ суспільного значення; обов'язковість владних рішень для всіх суб'єктів на відповідній території; функціонування у правових формах, тобто діяльність за законодавчо встановленою процедурою і оформлення владних рішень правовими актами; право встановлювати і стягувати загальнообов'язкові податки і збори з населення; самостійне формування бюджету.

Органи публічної влади можуть бути класифіковані за різними критеріями: за належністю до однієї з підсистем публічної влади – органи державної влади і органи місцевого самоврядування; за порядком формування – виборні й призначувані; за порядком прийняття рішень – одноосібні та колегіальні; за предметною підвідомчістю – органи загальної й спеціальної компетенції; за територіальною підвідомчістю – загальнодержавні й місцеві; за внутрішньою структурою – централізовані й децентралізовані; за часом існування – постійні та тимчасові.

Отже, публічна влада може здійснюватись двома шляхами – безпосередньо населенням (народом у цілому чи територіальними громадами) або через відповідні інституції, які називаються органами публічної влади.

В залежності від форм публічної влади розрізняють органи державної влади і органи місцевого самоврядування. Органи публічної влади являють собою досить жорстку, внутрішньо узгоджену і взаємопов'язану у своїх елементах систему.

Система органів публічної влади в Україні – це сукупність установлених Конституцією України органів державної влади і місцевого самоврядування, що забезпечують захист прав, свобод і законних інтересів громадян, безпеку держави й суспільства, вирішують питання соціально-економічного та культурного будівництва.

ЗВ'ЯЗКИ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ З ГРОМАДСЬКІСТЮ

Гаркуша А.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Л.М. Баценко

Основною проблемою на шляху демократизації національного законодавства в сфері захисту прав людини є участь громадськості у формуванні та реалізації державної політики. Європейська конвенція з прав людини передбачає, що держава повинна забезпечувати громадянам право брати участь в управлінні державними справами взагалі з метою створення демократичного та правового суспільства. Розвинена демократія, вільні стосунки між владою та суспільством можливі лише за умов дієвого впливу механізмів стримування і противаг.

Активна взаємодія між урядом і громадянами повинна існувати в усіх сферах суспільного життя, однак вона особливо необхідна у сфері захисту прав людини. Участь громадян у виробленні політичного курсу, управлінні державою на демократичних засадах через встановлені законом форми безпосереднього співробітництва, а також через дозволену законом діяльність громадських організацій, незалежний нагляд за діяльністю органів управління як основи механізмів стримувань і противаг неможлива без забезпечення вільного доступу до інформації та відкритого обговорення рішень влади.

Розвиток зв'язків з громадськістю орієнтується на зворотній зв'язок «суспільство-влада», при якому влада стає принципово залежною від інтересів населення. Вільні засоби масової інформації, що діють у рамках закону, відіграють важливу роль у дієвості зворотного зв'язку, отже – й в активізації процесів демократизації та лібералізації влади, формування її відкритості й прозорості.

Сьогодні у межах структур Верховної Ради України, Секретаріаті Президента України, Кабінету Міністрів України під назвами прес-служб працюють відділи або підрозділи, що виконують ті чи інші функції зв'язків з громадськістю. Подібні підрозділи утворені й у структурах окремих міністерств та відомств центрального, регіонального та місцевого рівнів, які носять різноманітні назви, наприклад, управління інформації та зв'язків з громадськістю, прес-служба, прес-центр, управління з питань внутрішньої політики. Основним завданням діяльності державних підрозділів зв'язків з громадськістю є створення позитивної репутації (позитивного іміджу), доброзичливого ставлення громадськості до нових в Україні державних, громадсько-політичних, господарсько-економічних та інших інститутів суспільства.

На жаль, сьогодні в Україні, у представників державної влади незалежна позиція преси викликає роздратування й бажання відновити колишній контроль над інформацією. Причиною цього є не тільки успадкування "радянського" стилю керівництва, але й незнання та невміння користуватися демократичними політичними технологіями. Сучасний чиновник розуміє сутність зв'язків із громадськістю перекручено, сприймаючи їх винятково як іміджмейкерську діяльність у засобах масової інформації.

Наявні державні служби зв'язків з громадськістю в Україні сприймаються як "групи швидкого реагування", основним завданням яких стає "зняття" напруженості в суспільній думці з найгостріших проблем, у тому числі, пов'язаних з непрофесійною діяльністю політиків чи державних діячів. Можливо тому в суспільній свідомості сформувалося стійке негативне ставлення до усього, пов'язаного із зв'язками з громадськістю.

В українському суспільстві низьким залишається рівень взаєморозуміння й конструктивної взаємодії органів державної влади, політичних партій, суспільних об'єднань і організацій та ринкових інститутів, що тільки зароджуються. Конфронтаційний характер відносин між ними спричинений не тільки недосконалістю законодавчої бази, яка має їх врегульовувати, але й відсутністю у кожного з цих інститутів чітко сформульованих цілей та інтересів. Також недоліком вітчизняних служб зв'язків з громадськістю є те, що в Україні відсутня злагоджена політика всіх гілок влади у роботі зі зв'язками з громадськістю. Відсутній координуючий зв'язок між підрозділами зв'язків з громадськістю Кабінету Міністрів України, Секретаріату Президента України та Верховною Радою. Сьогодні кожний з органів влади формує власну інформаційну політику, що іде врозріз з політикою інших державних органів, а це посилює негативне сприйняття з боку громадськості

Отже, на сучасному етапі для ефективної взаємодії органів державної влади з громадськістю доцільно використовувати сучасні інформаційно-комунікаційні технології. Тому актуальним є розробка пропозицій щодо вдосконалення механізму інформаційного забезпечення взаємодії органів державного управління та громадянського суспільства.

Використана література

1. Інформаційна відкритість органів державної влади України / [за заг. ред. М. Лациби]. – К. : Укр.незалежний центр політ. досліджень, 2005. – 156 с.

2. Про схвалення Концепції проекту Закону України „Про основні засади державної комунікативної політики" : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 85-р від 13.01.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85-2010-%F0&new=1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТЬ «ДЕРЖАВНА СЛУЖБА» ТА «ДЕРЖАВНИЙ СЛУЖБОВЕЦЬ»

Кондратенко О. В., студ. 4 курсу, ФЕІМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Л. М. Баценко

Державна служба - урегульована законодавством професійна діяльність осіб, котрі обіймають посади в державних органах, підприємствах, установах щодо практичного виконання завдань і функцій держави. Державна служба може бути поділена на два види:

1) цивільна служба - а) в державних органах законодавчих, виконавчих, судових та їх апараті (адміністративна служба - керівні ланки, які забезпечують діяльність апарату; патронатна служба - допоміжні ланки, які обслуговують діяльність керівних ланок: помічники-референти, консультанти, прес-секретарі тощо); б) в органах управління державних підприємств, установ;

2) мілітаризована служба (здійснюється зі "зброєю в руках"): а) військова - у Збройних Силах (у сухопутних, ракетних, військово-повітряних, військово-морських військах, військах протиповітряної і протиракетної оборони та ін.); б) воєнізована - правоохоронна, правозахисна (в органах міліції, податковій міліції та ін.).

Проходження державної служби відображається в особистих справах, які веде кадрова служба відповідного державного органу і при переведенні державного службовця на нове місце передає за зазначеним місцем державної служби. На основі поняття "державна служба" виникло поняття "державний службовець".

Державний службовець - особа, котра обіймає посаду в державному органі та організації, здійснює в установленому законом порядку трудові функції на професійних засадах на основі трудового договору (контракту), одержує заробітну плату за рахунок коштів з державного бюджету відповідно до займаної посади і підпорядковується службовій дисципліні.

Ознаки державного службовця:

1) має необхідний рівень освіти;

2) обіймає посаду відповідно до кваліфікації і досвіду;

3) володіє інформацією як особливим предметом праці, за допомогою якої впливає на підлеглих (обслуговуваних);

4) підвищує кваліфікацію та своєчасно проходить переатестацію;

Залежно від характеру трудових функцій виділяють такі категорії державних службовців: керівники, фахівці, обслуговуючий персонал (технічний і допоміжний).

Розрізняють такі категорії державних службовців за публічно-правовим статусом:

- державні службовці, що мають публічно-правовий статус: посадові особи, службовий статус яких регулюється нормами адміністративного права: міністри, голови державних комітетів, обласних державних адміністрацій та інші державні службовці, на яких законами чи іншими нормативними актами покладено виконання організаційно-розпорядчих і консультативно-дорадчих функцій;

- державні службовці, що не мають публічно-правового статусу: не посадові особи, службовий статус яких регулюється нормами трудового права, встановлюється відповідно до трудового договору (контракту);

- безпосередні державні службовці: чиновники, у тому числі працівники патронатної служби;

- прості державні службовці: вчителі державних шкіл, працівники пошти, телеграфу та ін.

У деяких країнах, що належать до англо-американської сім'ї (типу) правових систем, найбільш численну групу службовців розглядають як публічну службу, а власне державну службу - як цивільну, що є різновидом публічної служби. Окрім цивільної служби, виділяють ще такі галузі служби: поліцейську, військову, судову, тюремну та ін. В Україні публічною службою вважається діяльність на державних політичних посадах, професійна діяльність суддів, прокурорів, військова служба, альтернативна (невійськова) служба, дипломатична служба, інша державна служба, служба в органах влади Автономної Республіки Крим, органах місцевого самоврядування (п. 15 ст. 3 Кодексу адміністративного судочинства).

Отже можна зробити висновок, що державна служба - професійна діяльність державних службовців з підготовки пропозицій щодо формування державної політики, забезпечення її реалізації та надання адміністративних послуг, а державний службовець - громадянин України, який займає посаду державної служби в державному органі, або їх апараті, одержує заробітну плату за рахунок коштів державного бюджету, крім випадків, визначених законом, та здійснює встановлені для цієї посади повноваження, безпосередньо пов'язані з реалізацією завдань та виконанням функцій державного органу.

Список літератури:

1. Закон України «Про державну службу» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, № 26, ст.273)

2. Скакун О.Ф. Теорія держави і права: Підручник. - Харків: Консум; Ун-т внутр. справ, 2000. - 704 с.

ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Міщенко О.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Л.М. Баценко

Ефективність управлінської діяльності значною мірою залежить від вміння керівника вирішувати нестандартні завдання та проблеми. Управлінське рішення приймається керуючою системою для цілеспрямованого впливу на керовану систему, котре забезпечує отримання відповідних результатів для досягнення визначеної мети. Здатність і вміння правильно ухвалювати рішення становлять компетентність керівника будь-якого рівня управління.

Так під управлінським рішенням слід розуміти результат економічної формалізації економічних, технологічних, соціально-психологічних, адміністративних методів менеджменту, на основі якого керуюча система організації безпосередньо впливає на керовану [1].

Стосовно процесу прийняття управлінського рішення, то він може бути інтуїтивним (на підставі відчуття), досвідним (ґрунтується на судженнях, знаннях) або раціональним (передбачає об'єктивний аналітичний процес). На процес прийняття управлінських рішень впливають як зовнішні (зумовлені виробничим й соціальним середовищем), так і внутрішні (представлені індивідуальними особливостями управлінця, його досвідом, освітою, віком тощо) чинники.

Аналіз наукових джерел свідчить про різноманітність поглядів щодо процесу прийняття управлінського рішення [1–3]. Так, Л. Столяренко виділяє чотири рівні прийняття рішення: рутинний (оцінка ситуації), селективний (встановлення цілі, аналіз інформації), адаптаційний (ідентифікація проблеми і систематизоване її вирішення), інноваційний (творче та стратегічне планування).

Під час розроблення і прийняття управлінського рішення, як зазначає Л. Орбан-Лембрик, діяльність керівника охоплює такі етапи [2]:

1. З'ясування, усвідомлення, формування проблеми.
2. Вибір лінії поведінки, формулювання обмежень та критеріїв для прийняття рішення.
3. Всебічний розгляд альтернатив.
4. Остаточний вибір варіанта, адекватного цілям діяльності організації.
5. Прийняття рішення та організація його виконання.
6. Формулювання, аналіз, апробація робочого варіанта рішення.

Л. Батаршева і А. Лук'янова зазначають, що процес прийняття управлінських рішень містить[3]:

- визначення проблемної ситуації;
- аналіз проблемної ситуації;
- формулювання альтернатив;
- оцінка альтернатив за критеріями;
- вибір альтернативи;
- реалізація прийнятого рішення;
- контроль виконання, оцінка ефективності і корекція рішення.

О. Кузьмін і О. Мельник зазначають, що найоптимальніший варіант процесу вироблення раціональних управлінських рішень охоплює етапи [1]:

1. Виникнення ситуації, яка потребує прийняття рішення (поява необхідності формалізації методів менеджменту).
2. Збір та аналіз інформації щодо розроблених методів менеджменту.
3. Виявлення та оцінювання альтернатив, закладених у розроблених методах менеджменту.
4. Підготовка та оптимізація управлінського рішення, яке приймається (вибір альтернативи).
5. Прийняття управлінського рішення (узаконення альтернативи).
6. Реалізація управлінського рішення та оцінювання результатів.

Висновки. Управлінське рішення є результатом розумово-психологічної, творчої діяльності керівника, продуктом управлінської праці, а його прийняття – це процес, що зумовлює появу цього продукту. Процес прийняття та формування рішень є сферою управлінського мистецтва. Наведені варіанти процесу прийняття управлінських рішень можуть бути застосовані на будь-якому підприємстві, організації та мають в деякій мірі однакову структуру, котра змінюється залежно від соціально-економічних та психологічних факторів.

Список використаних джерел:

1. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту: Підручник. – К.:Академвидав,2003. – 416с.
2. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління: Посібник. – К.: Академвидав, 2003. – 568 с. [Електронний ресурс]/. – Режим доступу: http://hallbooks.net/index_p_12_p_3_p_6.html
3. Психология управления персоналом: Пособие для специалистов, работающих с персоналом / Под ред. А.В. Батаршева, А.О. Лукьянова. – М.: Изд-во Института психотерапии, 2005. – 624 с. [Електронний ресурс]/. – Режим доступу: http://www.twirpx.com/file/1040513/

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Пономаренко О.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н. доц. Л.М. Баценко

У систему політико-правових цінностей, вироблених упродовж століть людством, входить чимало принципів і вимог щодо оптимальної організації державної влади, здатної забезпечувати ефективне керівництво країною як у центрі, так і на місцях. Серед них, безумовно, чільне місце посідає принцип децентралізації державної влади на рівень територіальних громад та органів, які вони обирають на основі загального, рівного і прямого виборчого права шляхом таємного голосування. Сучасну демократичну, соціальну, правову державу неможливо уявити без повноцінної системи місцевого самоврядування. Адже якою б досконалою не була державна влада в центрі, вона ніколи не буде ефективною, якщо не буде оптимально організованою на місцях.

Відповідно до Конституції України місцеве самоврядування має в цілому ґрунтуватися на принципових засадах, сформульованих у Всесвітній Декларації місцевого самоврядування та Європейській хартії про місцеве самоврядування. В руслі даного підходу розділ XI визначає поняття та суб'єкти місцевого самоврядування, порядок формування його органів, сферу відання, матеріальну і фінансову основу тощо. Конституція України в питаннях місцевого самоврядування є досить гнучким політико-правовим документом. Визначаючи концептуальні основи місцевого самоврядування в Україні, Конституція чимало питань його становлення і розвитку залишає для регулювання окремими законами. Тому в рамках Конституції місцеве самоврядування може вдосконалюватися відповідно до особливостей того чи іншого етапу розвитку держави. Суб'єктами конституційних правовідносин у системі місцевого самоврядування є: територіальна громада; сільські, селищні, міські ради; сільський, селищний, міський голова; виконавчі органи сільської, селищної, міської ради; районні та обласні ради, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст; постійні комісії рад; виборчі комісії по виборах органів місцевого самоврядування; органи самоорганізації населення: сходи громадян. Органам місцевого самоврядування законом можуть надаватися окремі повноваження органів виконавчої влади, у здійсненні яких вони є підконтрольними відповідним органам виконавчої влади.

Повноваження виконавчих органів сільських, селищних, міських рад стосуються наступних сфер діяльності: соціально-економічного і культурного розвитку, планування та обліку; в галузі бюджету, фінансів і цін; щодо управління комунальною власністю; в галузі житлово-комунального господарства, побутового, торговельного обслуговування, громадського харчування, транспорту і зв'язку; у галузі будівництва; освіти, охорони здоров'я, культури, фізкультури і спорту; з регулювання земельних відносин та охорони навколишнього природного середовища; соціального захисту населення; в галузі зовнішньоекономічної діяльності; в галузі оборонної роботи; щодо вирішення питань адміністративно-територіального устрою; щодо забезпечення законності, правопорядку, охорони прав, свобод і законних інтересів громадян тощо.

Виключно на пленарних засіданнях сільської, селищної, міської ради вирішуються такі питання: утворення виконавчого комітету ради, визначення його чисельності, затвердження персонального складу; внесення змін до складу виконавчого комітету та його розпуск; прийняття рішення про проведення місцевого референдуму; прийняття рішень про наділення органів самоорганізації населення окремими власними повноваженнями органів місцевого самоврядування, а також про передачу коштів, матеріально-технічних та інших ресурсів, необхідних для їх здійснення; затвердження програм соціально-економічного та культурного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць, цільових програм з інших питань місцевого самоврядування; затвердження місцевого бюджету, внесення змін до нього; затвердження звіту про виконання відповідного бюджету; встановлення місцевих податків і зборів та розмірів їх ставок у межах, визначених законом; прийняття рішень щодо надання відповідно до чинного законодавства пільг по місцевих податках і зборах; прийняття рішень щодо відчуження відповідно до закону комунального майна; затвердження місцевих програм приватизації, а також переліку об'єктів комунальної власності, які не підлягають приватизації; вирішення відповідно до закону питань регулювання земельних відносин; надання відповідно до законодавства згоди на розміщення на території села, селища, міста нових об'єктів, сфера екологічного впливу діяльності яких згідно з діючими нормативами включає відповідну територію; прийняття рішень з питань адміністративно-територіального устрою в межах і порядку, визначених цим та іншими законами; встановлення відповідно до законодавства правил з питань благоустрою території населеного пункту, забезпечення в ньому чистоти і порядку, торгівлі на ринках, додержання тиші в громадських місцях, за порушення яких передбачено адміністративну відповідальність;

Як свідчить зарубіжний досвід саме виборні органи місцевого самоврядування є основними носіями самоврядних повноважень, головною формою самоорганізації територіальних громад.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр

ЗДОРОВ'Я ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК ЖИТТЄВОГО УСПІХУ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

Заболотна Т.М., ст. викладач

Питання, що пов'язані зі здоров'ям та здоровим способом життя, є вкрай важливими для кожної людини, але особливого значення вони набувають для людини молодої. Молодь є стратегічним ресурсом розвитку країни, виступає як активна суспільна сила. Україною прийнято ряд важливих державних документів, які спрямовані на зміцнення, формування та збереження здоров'я дітей, молоді та дорослих, розвиток соціально-активної, фізично здорової та духовно багатої особистості.

Формування здорового способу життя через освіту, створення здоров'язберігаючого освітнього середовища постає одним із пріоритетних напрямів державної політики у галузі освіти. Навчальні заклади, трудові колективи, сім'я – найефективніші інституції формування здорового способу життя та культури здоров'я молоді, намагаються використовувати свої можливості в напрямку гармонійного розвитку психофізичних здібностей молодих людей. Важливо також, щоб ці інституції спиралися на активізацію участі в даному процесі самої молоді. Саме від її активної та ініціативної діяльності й буде залежати дієвість та успішність гасла: «Здоровим бути модно, стильно і красиво».

Турбота про здоров'я, освіченість, духовну та фізичну досконалість студентства стають одними з першорядних завдань вищих навчальних закладів. Адже міцне здоров'я є підґрунтям професійної підготовки, гарантом реалізації набутих знань, головним чинником працездатності в процесі життєдіяльності. Підготовка у навчальному закладі всебічно загартованої особистості зараз розглядається як важливий компонент формування конкурентоспроможних фахівців, здатних ефективно працювати в умовах світової глобалізації ринку праці.

Змінити ставлення студента до власного здоров'я і особистого способу життя можливо за умови розуміння ним цих цінностей, надання пріоритетності збереженню фізичного та психічного здоров'я через освіту. Саме з цією метою в СНАУ був запроваджений в навчальний процес по всіх напрямах підготовки спецкурс «Сімейно-побутова культура». Завдяки знанням, отриманим на заняттях з цього спецкурсу, у студентів формується відповідний стереотип поведінки в повсякденному житті з точки зору гігієни, режиму харчування, рухової активності тощо, який і постає мотивацією до здорового способу життя. Причому, спілкування зі студентами по даній темі дає підстави говорити про безліч мотивів для ведення здорового способу життя. У кожного своя мотивація бути здоровим: хтось вважає, що для досягнення успішної кар'єри в певній професії треба мати гарне здоров'я; інший хоче бути гарним, стрункім; для когось – це радість повноцінного життя та активне довголіття; дехто вбачає в міцному здоров'ї заощадження коштів на ліках. Проте в будь-якому випадку сьогодні треба говорити про культуру здоров'я як невід'ємну складову загальної культури особистості.

Всесвітня організація охорони здоров'я характеризує здоров'я як стан повного фізичного, духовного та соціального благополуччя. За даними цієї організації здоров'я людини на 50-55 % визначається умовами і способом її життя, на 25% – екологічними умовами, на 15-20% воно обумовлено генетичними факторами і лише на 10-15% – діяльністю системи охорони здоров'я. Очевидно, що першорядна роль у збереженні і формуванні здоров'я належить самій людині, її цінностям та установкам, її особистого способу життя.

І хоча молодь і називає здоров'я своєю цінністю, проте тільки третина молодих людей вважає, що вона добре піклується про своє здоров'я. При цьому основними заходами для підтримання здорового способу життя вони вважають активний відпочинок на природі, оптимальний режим праці та відпочинку та відмову від вживання міцного алкоголю. Студентство неоднаково реагує на проблеми зі здоров'ям і неоднаково ставиться до їх вирішення: рівень усвідомлення цінності здоров'я, відповідальності за його збереження та ступінь життєзбережувальної активності істотно відрізняються. Вважаємо, що це пов'язано з відсутністю традицій здорового способу життя та активного дозвілля.

Відомо, що сімейно-побутова культура молодої людини формується під впливом не тільки сім'ї, а й найближчого оточення – друзів, знайомих, викладачів навчальних закладів тощо. Так, у навчальних закладах варто здійснюватися постійну та цілеспрямовану роботу з молоддю в напрямку формування здорового способу життя, стимулювали їх пізнавальну діяльність, впливати на мотиваційну сферу, не залишати байдужими, заохочувати переглядати пріоритети власного життя. Але багато чого у визначенні способу життя залежить й від самої людини, її особистих якостей, рівня загальної культури. Людина, яка веде здоровий спосіб життя, легше витримує стреси, психоемоційні перевантаження, ефективніше захищається від негативного впливу довкілля.

На нашу думку, процес виховання свідомого ставлення студентства до власного здоров'я варто здійснювати шляхом передачі знань і формування умінь і навичок зміцнення та збереження здоров'я, виконання практичних дій здорового способу життя. Тому так важливо проводити в життя послідовну систему активних дій усіх учасників навчально-виховного процесу. Сам процес має бути спрямований на створення здорового середовища для формування таких важливих життєвих навичок, які ведуть до збереження, зміцнення та відтворення здоров'я і орієнтують на утвердження здорового способу життя, розвиток духовно, психічно, фізично та соціально здорової особистості.

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ТОВАРУ

Береза І. М., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. " МОіА"
Науковий керівник:к.е.н., доц. Дубовик С. Г.

Економічний розквіт країни можливий лише за умови підйому ефективності виробництва, зниження собівартості продукції, випуску високоякісних товарів, котрі повністю задовольняли б потреби споживача на внутрішньому і зовнішньому ринках. Якщо цього не буде досягнуто, то ми завжди інвестуватимемо чужу економіку і будемо жити за найнижчими життєвими стандартами.

Досягти високої якості продукції можна тоді, коли фахівці виробничих підприємств і торгівлі переймуться розумінням того, що вкладання капіталу у виробництво товарів високої якості сприяє швидкому розвитку економіки, підвищенню її ефективності не лише на мікро-, а й на макрорівні. Слід також розуміти, що якість стає найважливішим чинником у виборі товару на ринку й у встановленні на нього справедливої ціни.

За цих умов гарантія відповідної якості, сертифікація товарів стають потужним важелем в активізації учасників ринкових відносин – виробників, торговельних працівників і споживачів.

У створенні високоякісних товарів значну роль відіграє контроль якості сировини, напівфабрикатів і готових товарів.

Якість продукції аграрних підприємств формується під впливом комплексу чинників: якість землі, технологія виробництва, якість засобів праці, якість матеріальних ресурсів, якість праці, матеріальна зацікавленість, кваліфікація кадрів, науково-технічний прогрес.

Між якістю продукції рослинництва і тваринництва та застосовуваними на їх виробництво ресурсами існують широкі функціональні безпосередні або проміжні зв'язки та залежності. Наприклад, у рослинництві на якість продукції впливає сукупність родючості ґрунту, природних умов і технологій виробництва. На родючіших землях і в роки зі сприятливими кліматичними умовами отримують не лише вищий урожай, а й кращу якість продукції. У зерні пшениці, скажімо, під впливом кращої родючості ґрунту підвищується вміст клейковини.

Якість - синтетичний показник, що відображає сукупне прояв різних факторів. Це поняття відображає сукупність властивостей і характеристик продукції.

Якість продукції оцінюється на основі кількісного виміру визначальних її властивостей. До основних показників якості відносяться призначення, надійність, технологічність, стандартизація і уніфікація, ергономічність, естетичність, транспортабельність, екологічність, безпека, патентно-правові показники.

Кількісне значення показників якості продукції визначається методами:

- експериментальним;
- органолептичними;
- соціологічним;
- експертними.

Найрозповсюдженішим у виробництві і торгівлі є органолептичний метод контролю якості, що обумовлено доступністю і порівняно простим його проведенням. В такий спосіб можна виявити механічні пошкодження, підв'ялену і підморожену продукцію, гнилість, пріліcть, смакові недоліки та ін.

Правдивість оцінки якості продукції залежить від досвіду, знань, практики і кваліфікації експертів. Наприклад, щоб визначити сортономер волокна льону-довгунцю, необхідно провести лабораторні дослідження на його міцність, колір, довжину і под. На це б витрачалося багато часу за масової заготівлі продукції.

Досвідчені експерти визначають належність волокна до того чи іншого номера лише за кольором і довжиною волокна, використовуючи при цьому для оцінки зразки, визначені в лабораторних умовах.

Органи відчуття людини – це своєрідна апаратура, за допомогою якої проводять оцінку якості харчових продуктів, продукції громадського харчування і непродовольчих товарів. Кожний усвідомлює, у тому числі й висококваліфіковані дегустатори, титестери, товарознавці, що навіть при найвищому розвиткові інструментальних і хімічних методів дослідження показників якості вони не зможуть замінити органолептичні методи. Жоден з них, навіть усі разом, не зможуть оцінити товар так, як оцінює його споживач.

Важливим елементом в управлінні якістю є сертифікація та стандартизація. Головне завдання стандартизації полягає у створенні системи нормативно-технічної документації. Ця система визначає прогресивні вимоги до продукції, а також контроль за правильністю використання цієї документації.

Якістю сільськогосподарської продукції необхідно управлять. Для цього потрібно регламентувати в стандартах не тільки якість вироблюваної продукції, але і технологію виробництва, організацію праці, форми матеріального і морального заохочення та ін.

Управління якістю продукції повинно здійснюватися системно. Відповідно на підприємстві доцільно створити організаційну структуру, яка б займалася управлінням якістю продукції й несла повну відповідальність за її поліпшення.

ПРОБЛЕМА ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Борисова Г. М., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. "МОіА"
Науковий керівник: к.е.н.,доц. С.Г.Дубовик

В сучасних умовах питання управління якістю набувають особливу актуальність.

Останнім часом ми усе частіше і частіше зустрічаємося з такими поняттями як якість, надійність, конкурентоздатність і безпека продукції, говоримо про сертифікацію продукції, потребуємо дотримання Закону України "Про захист прав споживачів"

Все це свідчить про зміну нашого ставлення до якості товарів і послуг, причому не тільки як споживачів, але і як виробників.

І це зрозуміло: у ринкових умовах ніякі інвестиції не врятують підприємство, якщо воно не зможе забезпечити конкурентноздатність своєї продукції або послуг.

Основою конкурентноздатності є якість. І хоча, крім якості, у конкурентноздатність входить ціна, терміни постачання, гарантії, сервісне обслуговування та ряд інших, саме якості віддають перевагу покупці та замовники при виборі продукції.

Покупець завжди прагне, щоб ціни на всі послуги відповідали якості.

Для забезпечення якості потрібна не тільки відповідна матеріальна база і зацікавлений, кваліфікований персонал, але й чітке управління якістю. Звідси такий підвищений інтерес до управління якістю з боку підприємств, що усвідомили істину: не можна розраховувати на стабільне забезпечення якості продукції без упровадження системи в роботі з якості (системи якості), що відповідає сучасному рівню організації робіт у цій області.

Значну роль в підвищенні якості продукції відіграють стандарти, які є організаційно-технічною основою систем якості. На перших порах мала місце практика внесення в контракти вимог до систем якості, що доповнювали вимоги до продукції, а також до перевірки систем якості на підприємстві у виробника.

Конкурентноспроможна продукція забезпечує конкурентноздатність підприємств, а це здійснює позитивний вплив на розвиток економіки в цілому.

Тому якість продукції - це не просто часткова проблема для окремих виробників та сукупність властивостей продукції, які обумовлюють її придатність. Вона неминуче виростає в загальнонаціональну проблему якості життя населення.

Крім забезпечення конкурентноздатності, випуск добротної продукції диктується необхідністю забезпечення її безпеки й екологічної чистоти, що контролюється державними органами на основі спеціальних законів. Держава в особі Держнагляду вправі змусити підприємство забезпечити необхідну якість продукції

В системі управління якістю мають бути визначені повноваження, відповідальність і їхня взаємодія всього персоналу організації.

Це, зокрема, належить до обслуговуючого персоналу, діяльність якого полягає в :

1) виявленні і реєстрації претензій, скарг;

2) проведенні заходів, вкладених у їхнє усунення й попередження;

3) перевірці виконаних рішень.

Перевірка повинна мати контроль, оцінку і регулювання процесів виконання послуг під час проектування , виробництва й обслуговування споживача.

Перевірку системи якості процесів виконання послуг чи результату послуг має проводити персонал, не відповідальний у виконанні робіт.

Відповідальність за належне виконання вимог, встановлених справжнім стандартом, і відповідних повноважень у створенні роботи з якості мали бути зацікавленими покладено на представника керівництва незалежно з інших покладених нею обов'язків.

Систему якості, розроблену відповідно до вимог справжнього стандарту МСИСО 9004.2, має періодично аналізувати керівництво організації, щоб переконатися, що вона відповідає установленим вимогам.

Аналіз, проведений керівництвом, зазвичай включає оцінку результатів внутрішніх перевірок, проведених безпосередньо представниками керівництва чи спеціально навченими працівниками.

Отже, продукція й технологія повинні бути безпечні для населення і не завдавати шкоди навколишньому середовищу .

Тому, якщо підприємство не хоче сплачувати штрафні санкції за шкоду, що наноситься здоров'ю людей і навколишньому середовищу, якщо воно хоче одержувати замовлення та успішно працювати в умовах ринку, - воно повинно організувати сучасне управління якістю на високому фаховому рівні.

Конкурентноспроможна продукція забезпечує конкурентноздатність підприємств, а це здійснює позитивний вплив на розвиток економіки в цілому.

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ігнатенко А.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «МОіА»
Науковий керівник: к.е.н., доц., Дубовик С.Г.

Питання управління якістю продукції на підприємствах будь – якої форми власності в умовах ринкової економіки та розвинутого товарного виробництва є актуальним для всіх суб'єктів господарювання, які виробляють та реалізують продукцію, оскільки лише продукція високої якості може бути конкурентоспроможною.

Дослідженням систем управління якістю продукції на підприємстві займалися такі вчені, як: А. Гребінчиков, Е. Демінг, Ю. Полозов, Ф. Кросбі, Г. Тагучі, Ю. Адлер, С. Варакута, А. Редзюк, В. Рябченко, А. Кузьмін, І. Сахарцева, М. Шаповал та інші.

Вперше про якість згадує Арістотель, він деференціював відмінність між предметом та ознакою: «хороший» чи «поганий».

Якість продукції — це сукупність властивостей продукції, які зумовлюють її придатність задовольняти певні потреби відповідно до її призначення. Якість визначається мірою співвідношення товарів, робіт, послуг до умов та вимог стандартів, договорів, контрактів, запитів споживачів. Прийнято розрізняти якість продукції, роботи, праці, матеріалів, товарів, послуг .

Управління якістю продукції – це встановлення, забезпечення і дотримання необхідного рівня якості продукції при її розробці, виготовленні та експлуатації, що досягається шляхом систематичного контролю за якістю і цілеспрямованого впливу на умови й фактори, від яких вона залежить .

Процес управління якістю на підприємстві, здійснюється у кілька етапів і залежить від обраної концепції роботи підприємства і стратегії якості:

1. Вибір стратегії (концепції) підприємства;
2. Організація управління якістю на підприємстві;
3. Визначення вимог та очікування споживачів;
4. Поточні рівні виконання (контроль);
5. Стратегія якості;
6. Виконання стратегії якості;
7. Покращення процесу управління якістю.

Організація управління якістю передбачає, що вище керівництво підприємства встановлює відповідні процедури управління і контролю залежно від обраної стратегії .

Для управління якістю використовують чотири типи методів:

1) економічні методи, що забезпечують створення економічних умов, які спонукують колективи підприємств, конструкторських, технологічних і інших організацій вивчати запити споживачів, створювати, виготовляти і обслуговувати продукцію, що задовольняє ці потреби і запити. До числа економічних методів відносяться правила ціноутворення, умови кредитування, економічні санкції за недотримання вимог стандартів і технічних умов, правила відшкодування економічного збитку споживачу за продаж йому неякісної продукції;

2) методи матеріального стимулювання, що передбачають, з одного боку, заохочення працівників за створення і виготовлення високоякісної продукції (до числа цих методів відносяться: створення систем преміювання за високу якість, встановлення надбавок до заробітної плати),а з іншого боку – стягнення за заподіяний збиток від її поганої якості;

3) організаційно – розпорядницькі методи здійснювані за допомогою обов'язкових для виконання директив, наказів, вказівок керівників. До числа організаційно-розпорядницьких методів управління якістю продукції відносяться також вимоги нормативної документації;

4) виховні методи, що роблять вплив на свідомість і настрій учасників виробничого процесу, що спонукають їх до високоякісної праці і чіткого виконання спеціальних функцій управління якістю продукції. До їх числа відносяться: моральне заохочення за високу якість продукції, виховання гордості за честь заводської марки та ін.

Вибір методів управління якістю продукції і пошук їх найбільш ефективного поєднання –один із самих творчих моментів у створенні систем управління, тому що вони впливають на людей,що беруть участь у процесі створення і виготовлення продукції, тобто на мобілізацію людського фактору.

Таким чином, якість продукції є одним із найважливіших критеріїв функціонування підприємства в умовах насиченого ринку і переважної нецінової конкуренції. Для підтримання високої якості та конкурентоспроможності готової продукції на підприємстві необхідно постійно впроваджувати новітні технології та постійно контролювати якість продукції в процесі технологічного циклу та визначати систему методів управління якістю продукції з метою ефективної мотивації до виробництва високоякісної продукції.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВІТЧИЗНАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

Кочерга Л. Ю., студентка 5 курсу МО, спец. «МОіА»
Науковий керівник: к.е.н., доц., Дубовик С.Г.

Що ж можна використати з міжнародного досвіду управління якістю продукції при переході України до ринкової економіки?

Стандарти ISO серії 9000 і 10000 — не винахід, не щось принципово нове, а результат узагальнення накопиченого, в тому числі і в колишньому Союзі, передового досвіду в галузі УЯП на підприємстві. Тому багато чого, регламентованого стандартами ISO і вітчизняного КС УЯП, співпадає. Таким чином, впровадження стандартів ISO серії 9000 і 10000 не означає відміну діючої КС УЯП, а фактично є подальший її розвиток і удосконалення, в першу чергу, шляхом суттєвого поглиблення всіх трьох основних складових системи — управління якістю, забезпечення якості і контролю.

Послідовність впровадження стандартів ISO серії 9000 на підприємстві може бути такою:

- у відповідності з рекомендаціями цих стандартів вибирається одна із трьох моделей (ISO 9001, ISO 9002, ISO 9003), яка найбільше відповідає обсягу робіт і вимогам до управління якістю продукції, що виготовляється;

- для всіх елементів системи, які передбачені вибраним стандартом ISO, стосовно конкретного виду продукції. При цьому може виявитись, що стосовно деяких елементів робота не проводиться. В цьому випадку розробка і впровадження таких елементів може стати частиною загального плану заходів по впровадженню стандартів 150 цієї серії;

- визначається відповідність діючих на підприємстві елементів системи УЯП вимогам виробництва продукції. Виявлені при цьому розходження можуть бути включеними в план заходів по впровадженню відповідного стандарту ISO.

Поряд із заходами, встановленими порівняльним аналізом, в загальному плані заходів, спрямованих на впровадження стандартів ISO, необхідно також передбачити вивчення цих стандартів всім персоналом підприємства, в тому числі і вищою управлінською ланкою.

На перший погляд, схема впровадження стандартів ISO серії 9000 і 10000 проста. Але це далеко не так. За деякими лаконічно сформульованими в стандартах ISO вимогами мають місце значні обсяги робіт. Наприклад, використанню статистичних методів стандартах ISO присвячено всього кілька десятків рядків. Поряд з тим для перевірки виконання даних вимог необхідно провести аналіз планів контролю, що використовуються на підприємстві, методів статистичного регулювання технологічних процесів і статистичного аналізу, відповідність методів, що використовуються, міжнародним і національним стандартам з даного питання тощо.

Конкретизація вимог до системи якості у відповідності з стандартами ISO може бути вказана в контрактах на поставку продукції.

Варто відзначити, що із створенням систем управління якістю навколишнього середовища тісно пов'язане питання поводження з відходами. Закон України про відходи побудований з урахуванням каталогів відходів Європейського Союзу, у відповідності з яким у 1996 р. Держстандартом вперше в країнах СНД був запроваджений державний класифікатор відходів, створений НДІ "Система".

Однак законодавче вирішення питань утилізації відходів на базі європейського законодавства вимагає вивчення з метою впровадження в Україні. Тут може стати у пригоді досвід високорозвинених країн, які давно працювати в умовах ринкової економіки.

Переробляти відходи — це добре, ще краще — їх уникати: така провідна думка чинного в Німеччині з жовтня 1996 р. закону про екологічний цикл. Закон ставить чіткі вимоги: той, хто виробляє, повинен нести відповідальність за зменшення, подальшу переробку або екологічно безпечну ліквідацію відходів, які виникають у процесі виробництва. Виконання передбачених законом підходів, які отримали назву подвійної системи (збір і переробка), потребувало великих затрат на підприємствах, тому німецькі підприємства створили недержавну фірму, яка займається збором, сортуванням і переробленням відходів, що надходять з домашнього господарства. Вже більше 6000 фірм, намагаючись зберегти кошти на створення власних систем утилізації. Магазини в свою чергу, намагаючись уникнути ускладнення зі збором упаковки, обумовлюють в технічних умовах поставку товарів в упаковці з таким маркуванням. Для того, щоб не виникали труднощі в торгівлі, коли виробник країни-експортера розглядає етикетування своєї продукції з місцевих, а не міжнародних позицій, ISO розробила стандарт 14024, який об'єднує керівні принципи екоетикетування. Він передбачає єдиний підхід до аналізу технічної обґрунтованості екологічних заяв для забезпечення їх точності, технічної перевірки та достовірності. Україна прийняла його для прямого використання.

Отже, з метою підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, підтримки вітчизняних товаровиробників, захисту прав споживачів і сприяння інтеграції України у світову економіку Указом Президента України від 02.09.97 р, за № 942/97 було створено (як консультативно-дорадчий орган)Національну раду з питані, якості при Президентові України, затверджено її склад у кількості 15 чол., та Положення про Національну раду.

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ

Малишева Ю.М., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Дубовик С. Г.

На сьогоднішній день проблема управління якістю набуває особливої актуальності. В першу чергу це пов'язано з тим, що споживачі висувають жорсткі вимоги до товарів та послуг, які вони купують та споживають. Разом з тим, вільна конкуренція на ринку дає змогу обрати серед широкого асортименту саме ті продукти та послуги, які можуть найповніше задовольнити потреби споживача.

В умовах глобалізації ринку головною метою управління будь-яким підприємством стає забезпечення належної якості продукції, оскільки лише продукція високої якості може бути конкурентоспроможною. Ефективність і результативність діяльності підприємств будь-якого виду діяльності та будь-якої форми власності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках повністю залежить від того, наскільки їх продукція або послуги відповідають діючим стандартам з якості. Саме жорстка конкуренція змушує керівників підприємств шукати нові підходи для виробництва продукції найвищої якості. Будь-які продукти чи послуги користуватимуться попитом до тих пір, поки не з'являться нові та більш досконалі, що обумовлено постійним розвитком науки і техніки. Тому підприємства завжди повинні не лише підтримувати якість продукції чи послуг, але й обов'язково здійснювати політику щодо її підвищення.

Питаннями управління якості продукції протягом багатьох років займалися вчені із усього світу. Загальні концепції та теорії управління якістю містяться у працях відомих зарубіжних вчених: Е. Демінга, Д. Джурана, К. Ісікави, Й. Кондо, Т. Конті, Ф. Кросбі, Г.Тагучі, Т.Конті,А. Фейгенбаума, Д. Харрінгтона, Ю.П. Адлера, О.В. Глічева, В.А. Лапідуса та багатьох інших.

Основним завданням усіх підприємств є підвищення якості продукції та послуг. Для вирішення цього завдання повинен бути комплексний та системний підхід, реалізація якого можлива лише в рамках системи управління якістю, принципи якої визначені міжнародними стандартами ISO серії 9000.

За даними Міжнародної організації зі стандартизації (ISO), у світі сертифіковано понад 600 тисяч систем менеджменту якості, що дає підприємствам, які впроваджують такі системи, суттєві переваги, які полягають в оптимальному управлінні всіма наявними у нього ресурсами та дотриманні принципів менеджменту якості.

Політика у сфері управління якістю визначається напрямками діяльності підприємства щодо підвищення якості продукції (послуг) і спрямована на:

максимальне задоволення потреб і запитів клієнтів;
недопущення до споживача невідповідної продукції;
залучення персоналу до активної участі в управлінні підприємством;
зростання інтелектуального розвитку персоналу підприємства та підвищення його кваліфікації;
впровадження принципів всеохоплюючого управління якістю TQM (Total Quality Management);
створення розвиненої структури управління з використанням сучасних програмних продуктів;
автоматизацію процесів виробництва продукції (надання послуг);
взаємовигідне партнерство з іншими організаціями (в тому числі з інвесторами).

Основні заходи щодо покращення управління якістю продукції на підприємствах:

1. Здійснення перегляду та перевірки фонду ГОСТ, прийнятих до 1992 року, згідно з Державною програмою стандартизації на 2006 – 2010 роки і республіканських стандартів Української РСР (РСТ УРСР) та приведення структури фонду у відповідність до потреб економіки України; Центральним органом виконавчої влади актуалізувати (переглянути чи скасувати) чинні галузеві стандарти колишнього СРСР.

2. Забезпечення прийняття на національному рівні міжнародних стандартів у сфері управління якістю та розроблення методичних рекомендацій, посібників, підручників щодо розроблення і впровадження сучасних систем управління, зокрема за вимогами міжнародних стандартів серій ISO 9000, 14000, 18000, 22000, 26000, 27000, 28000.

4. Забезпечення стабільного та рівномірного фінансування робіт зі стандартизації та забезпечення якості продукції на вітчизняних підприємствах.

5. Створення в органах виконавчої влади підрозділів з питань сприяння впровадженню сучасних систем управління, які б здійснювали моніторинг стану робіт із розроблення та впровадження сучасних систем управління якістю в підпорядкованих організаціях та організовували проведення для них необхідних заходів навчального та науково-практичного характеру.

Отже, управління якістю передбачає, що для отримання якісної продукції необхідно забезпечити дотримання відповідних якісних параметрів у процесі виробництва. Для максимально повного задоволення потреб споживачів і відповідно, отримання прибутку, всі підприємства мають бути орієнтовані на забезпечення належної якості продукції і процесів та зобов'язані повною мірою реалізовувати загальну політику у сфері управління якістю.

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПЕРСОНАЛУ ЗА МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТОМ ISO 9001

Панков М.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спеціальність «МОіА»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Дубовик С.Г.

Нині актуальним є питання про впровадження системи в управлінні людськими ресурсами. Звичайно, це складно уявити, адже сам «об'єкт управління» не передбачуваний за своєю поведінкою. Але систему в управлінні персоналом впроваджувати потрібно. Тільки не систему заради системи, а комплекс заходів, які гармонійно ввійдуть в існуючу корпоративну культуру і без яких важко уявити майбутнє організації. Зрозуміло, що все запланувати і прорахувати не можливо, особливо коли це стосується людей. Але системний підхід в управлінні персоналом надасть змогу оперативніше відреагувати на непередбачувані події, запобігти небажаним наслідкам, а, можливо, й уникнути цілої низки негативних для організації явищ.

Слід звернути увагу на вже існуючі і визнані системи управління. Передусім, це система управління якістю. Саме цю систему впровадили і сертифікували найбільше вітчизняних підприємств.

Стандарт ISO 9001 базується на восьми принципах менеджменту:

- орієнтація на споживача;
- лідерство;
- залучення працівників;
- підхід із позицій процесу;
- системний підхід до менеджменту;
- постійне вдосконалення;
- підхід до прийняття рішень на підставі фактів;
- взаємовигідні стосунки з постачальниками. Нагадаю, що, згідно зі стандартом ISO 9000,

Згідно цього стандарту в контексті управління якістю персоналу керівництво організації повинно:

а) визначати необхідний рівень компетентності для персоналу, залученого до робіт, що впливають на якість продукції;

б) організувати підготовку або вживати інших заходів для задоволення цих потреб;

в) оцінювати ефективність вжитих заходів;

г) забезпечувати обізнаність персоналу щодо доцільності та важливості своєї діяльності і щодо свого внеску в досягнення цілей у сфері якості;

д) реєструвати дані стосовно освіти, професійної підготовки, кваліфікації та досвіду».

Звичайно, в цьому стандарті мова йде про якість, але не слід забувати, що управління якістю — це, насамперед, управління людьми та їх діяльністю. Тому, якщо на підприємстві вже впроваджена система управління якістю, то існує і певна система в управлінні персоналом. Результативність такої системи завжди можна оцінити, використовуючи інструментарій, який пропонує сам стандарт ISO 9001: проведення аудитів системи управління якістю, аналіз отриманих від споживача рекламацій, аналіз виготовлення продукції, яка не відповідає встановленим вимогам. Після впровадження всіх цих заходів мета організації, безперечно, буде досягнута. Але в стандарті ISO 9001 не вказано, що персонал повинен бути мотивованим для досягнення цілей організації. Тому, як один із варіантів, процес мотивації персоналу може бути реалізований через виявлення мотиваційних потреб працівників і вимірювання задоволеності виявлених таких потреб як:

1. Висока заробітна плата та матеріальне заохочення
2. Комфортні фізичні умови праці
3. Структурування роботи
4. Соціальні контакти: спілкування з багатьма людьми
5. Стійкі взаємовідносини: тісні стосунки з небагатьма людьми
6. Визнання заслуг
7. Прагнення до досягнень
8. Влада і впливовість
9. Різноманітність і зміни
10. Креативність
11. Самовдосконалення
12. Цікава та корисна робота

Отже, система управління якістю — це система управління персоналом, яку необхідно доповнити впровадженням низки мотиваційних заходів, адже треба не тільки мати кваліфікованих фахівців, а й зацікавити їх ефективно реалізовувати свій потенціал. Першим кроком у цьому процесі повинно бути діагностування рівня задоволеності мотиваційних потреб працівників. Для вирішення такого завдання можна використовувати 12-факторну модель мотивації Ш. Річі — П. Мартіна та кваліметричну модель ступеня реалізації цих факторів на підприємстві через виявлення задоволеності мотиваційних потреб працівників за цими ж факторами.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

Рибалкін А. В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «МОіА»
Науковий керівник: к.е.н., доцент С.Г. Дубовик

Ефективне управління якістю, що забезпечує високий рівень задоволення потреб і очікувань споживачів, є найважливішою передумовою успіху підприємства будь-якого виду діяльності та будь-якої форми власності. Якість продукції та послуг - це головний інструмент конкуренції, і якщо на підприємстві припиняють турбуватися щодо їхнього вдосконалення, то банкрутство буде неминуче .

Якість - як економічна категорія, відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлюють ступінь її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення.

Для того, щоб підприємство завжди дотримувалось стандартів якості, повинна впроваджуватись система управління якістю, яка допомагає забезпечити належний рівень якості, визначити показники які відповідають вимогам.

Відповідно до Держстандарту управління якістю продукції, система управління якістю на підприємстві - це взаємопов'язаний комплекс заходів для встановлення, забезпечення і підтримання потрібного рівня якості продукції під час її розроблення, виробництва, експлуатації або споживання, здійснюваних шляхом систематичного контролю якості і цілеспрямованого впливу на умови і чинники, що зумовлюють якість продукції.

Показники якості - це кількісна характеристика однієї або кількох властивостей продукції за певних умов її створення, експлуатації або споживання.

Залежно від призначення певні види продукції мають свої специфічні показники якості. Поряд з цим використовуються показники для оцінки багатьох видів виробів, а також вимірники відносного рівня якості всієї вироблюваної підприємством продукції. З урахуванням таких обставин усі показники якості виробів поділяють на дві групи: перша - диференційовані (поодинокі) показники, з яких виокремлюється найбільш розгалужена низка одиничних показників якості; друга - загальні показники якості всього обсягу вироблюваної підприємством продукції.

До комплексних показників якості (технічного рівня) знарядь праці відносяться, наприклад: коефіцієнт готовності обладнання, що характеризує одночасно його безвідмовність і ремонтопридатність; питомі витрати на один кілометр пробігу автомобіля тощо.

У світовій практиці широко використовуються системи менеджменту якості за стандартами ISO серії 9000 (вимоги до системи управління), екологічного менеджменту за стандартами ISO серії 14000 (вимоги до управління навколишнім середовищем), статистичні методи керування якістю, концепція загального управління якістю - TQM (Total Quality Management), концепція "Шість сигм", принципи бенчмаркінгу. Проаналізуємо кілька концепцій сучасних систем управління якістю.

Найпоширенішою є система управління якістю за стандартом ISO 9000. Головне завдання ISO - сприяти розробці всесвітньо визнаних стандартів, правил та інших аналогічних документів з метою полегшення міжнародного обміну в усіх галузях народного господарства.

Стандарт ISO 9001:2001 встановлює вимоги до системи управління якістю, якщо підприємство має необхідність продемонструвати свою спроможність поставляти продукцію, що відповідає вимогам споживачів та галузевим вимогам; зорієнтоване на підвищення задоволеності споживачів завдяки резуьтативному застосуванню системи.

Стандарт ISO 9001 регламентує такі аспекти діяльності підприємства: визначення політики і цілей; розробка планів; аналіз їх виконання і вимір ефективності; проведення коригувальних і попереджуючих дій.

Стандарт ISO 14001 - простий гармонійний підхід до управління охороною навколишнього середовища для всіх організацій.

Стандарти ISO серії 9000 рекомендовані як основа для розвитку будь-якого підприємства, його просування до досягнення ділової досконалості й підвищення конкурентноздатності.

Шляхом до досягнення високого рівня досконалості є система TQM (Total Quality Management) - загальне управління якістю, розроблена у 1980 -1990 рр. Демінгом, Кросбі, Джураном, Ісікавою.

Фундаментальні концепції цієї системи такі: орієнтація на результат; концентрація уваги на споживачах; лідерство та відповідність цілям; управління на основі процесів і фактів; розвиток персоналу та його залучення до вдосконалення та ін.

Нині TQM стає інтегральною концепцією загального менеджменту. Вона дозволяє об`єднати окремі функції і напрями управління з позиції забезпечення якості.

Отже, формування й використання системи управління якістю дає змогу виявити постійний інтерес з боку підприємств до питань забезпечення якості продукції, що виробляється та підвищення її конкурентоспроможності на ринку. Тому, для контролю цієї системи рекомендуємо здійснювати контроль показників якості та відповідності їх стандартам. Підприємствам необхідно впроваджувати та застосовувати сучасні концепції управління якістю для того, щоб їхня продукція відповідала вимогам стандартів та запитам споживачів.

СТАТИСТИЧНИЙ ПРИЙМАЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ

Савченко К.А., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «МОіА»
Науковий керівник: к.е.н., доцент, Дубовик С. Г.

Статистичні методи контролю якості продукції в даний час набувають все більшого визнання і поширення. Основним їх завданням є забезпечення виробництва придатної до вживання продукції і надання корисних послуг з найменшими витратами.

Статистичні методи вперше з'явилися в США в 30-х роках XX сторіччя. Їх практичне застосування здійснив Шухарт, який запропонував статистичне пояснення поводження виробничого процесу в часі. Сучасні стандарти ISO 9000 визначають застосування статистичних методів як самостійного елемента системи якості підприємств. У практиці накопичений значний досвід використання методів статистичного контролю і регулювання якості продукції та технологічних процесів. Їх можна поділити на два напрями:

– методи статистичного вибіркового приймального контролю застосовуються для оцінки відповідності продукції вимогам нормативних документів, тобто вибіркового контролю

– методи статистичного регулювання якості технологічних процесів застосовуються для керування внутрішніми робочими процедурами при підготовці до сертифікації систем якості і виробництва.

Статистичні методи вибіркового приймального контролю можуть здійснюватися за кількісною і якісною (альтернативною) ознаками.

При контролі за якісною ознакою одиниці продукції поділяють за певною ознакою на відповідні і невідповідні вимогам. При приймальному контролі за альтернативною ознакою, який є окремим випадком контролю за якісною ознакою, всі одиниці продукції діляться на дві групи: придатні і дефектні. При цьому кожне окреме невідповідність вимогам вважається дефектом, а одиниця продукції, що має хоча б один дефект, вважається дефектної. При такому контролі не потрібно знати фактичне значення контрольованого параметра - досить встановити факт відповідності чи невідповідності його встановленим нормам.

Перевага контролю за альтернативною ознакою полягає в його простоті і відносній дешевизні, оскільки в основному використовується органолептичний контроль. До недоліків такого контролю відноситься погана інформативність, що вимагає більшого обсягу вибірки.

При контролі якості за кількісною ознакою у кожної одиниці продукції у вибірці вимірюють числові значення одного або декількох контрольованих показників. Використовують два варіанти контролю за кількісною ознакою. За першим варіантом у вибірці оцінюють кожен виріб і вважають його дефектним, якщо контрольований параметр знаходиться поза межами допуску. Партію виробів приймають, якщо частка дефектних виробів у вибірці виявиться дорівнює або менше норми і бракують, якщо . дефектних виробів більше норми. Другий варіант контролю передбачає приймання або бракування партії в залежності від відхилення від середнього показника якості для всієї вибірки від норми та допуску. Перевага контролю за кількісною ознакою полягає в тому, що він більш інформативний (порівняно з альтернативним контролем) і тому вимагає меншого обсягу вибірки. Однак такий контроль дорожчий, оскільки для нього необхідні спеціальне обладнання, навчений персонал та ін. Для успішного застосування статистичних методів контролю якості продукції велике значення має наявність відповідних інструкцій і стандартів, які повинні бути доступні широкому колу інженерно-технічних працівників. Стандарти на статистичний приймальний контроль забезпечують можливість об'єктивно порівнювати рівні якості партій однотипної продукції як у часі, так і по різним підприємствам.

Розглянемо порядок застосування стандарту ГОСТ 18242 - 72 «Якість продукції. Статистичний приймальний контроль за альтернативною ознакою. Одноступінчасті і двоступінчасті коректовувані плани контролю ». Цей стандарт має своїм аналогом міжнародний стандарт ISO 2859. Зазначений стандарт може застосовуватися для контролю всіх видів продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання штучної продукції, що надходять на контроль у вигляді одиничних партій або послідовності робіт. Статистичний приймальний контроль за кількісною ознакою представлений ГОСТ 20736 - 75. Стандарт враховує вимоги міжнародного стандарту ISO 3951. Даний стандарт може бути використаний для контролю всіх видів штучної продукції, що надходить на контроль у вигляді одиночних партій при нормальному законі розподілу одного або двох контрольованих параметрів.

Отже, статистичні методи є ефективним інструментом збору, аналізу й інтерпретації інформації про якість. Застосування цих методів, не вимагаючи більших витрат, дозволяє із заданим ступенем точності й вірогідності судити про стан досліджуваних явищ (об’єктів, процесів) у системі менеджменту якості, прогнозувати й вирішувати проблеми на всіх етапах життєвого циклу продукції і на основі цього виробляти оптимальні управлінські рішення, знизити ймовірність виникнення відмов в експлуатації.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Радько А.О., аспірант кафедри менеджменту в галузях АПК
Науковий керівник: к.е.н. доцент Дубовик С.Г.

Інноваційний розвиток аграрного підприємства означає безперервний процес розвитку науки і техніки та одночасно вимагає постійного утворення нових і удосконалення раніше застосовуваних технологій, засобів виробництва та кінцевої продукції з використанням досягнень науки та передового досвіду. Впровадження інновацій в виробництво сільськогосподарської продукції включає заходи щодо застосування прогресивних технологічних процесів; їх комплексної механізації й автоматизації.

В сучасних умовах господарювання без інновацій неможливо підвищити конкурентоспроможність виробництва продукції та здійснити ринкові перетворення. В основі інноваційного розвитку аграрних підприємств має бути принцип комплексності, що означає охоплення всіх підрозділів підприємства та його напрямів розвитку: впровадження нових технологій і підвищення якості виробленої продукції, комплексної механізації та автоматизації виробництва, удосконалення організації виробництва, праці і управління тощо. Інноваційний розвиток передбачає узгодженість у часі та просторі всіх стадій процесу - науки, виробництва та збуту.

В той же час інноваціям в сільському господарстві притаманні особливості. В першу чергу це пов’язане із поєднанням природних та економічних факторів виробництва. Але не менш важливим є і те, що питання розвитку сучасних аграрних підприємств є складним і суперечливим. Ця проблема набуває гостроти у зв'язку з існуванням різних конкуруючих організаційно-правових форм господарювання. Багатоукладність економіки та наявність різних способів господарювання на засадах приватної власності загострили проблему управлінської та технологічної досконалості аграрного виробництва. Так, основою розв'язання цієї проблеми є орієнтир на інноваційну модель його розвитку.

Зміна технології в сільськогосподарському виробництві має більш глибокий ефект, ніж поява нової продукції. Недостатній рівень підготовки менеджерів не дозволяє своєчасно усвідомити необхідність впровадження інновацій у господарський процес і може призвести до втрати позицій на ринку або змусити товаровиробників припинити свою діяльність у раніше прибуткових для них сферах бізнесу. У свою чергу, технологічне переоснащення здатне служити основним і потужним інструментом, за допомогою якого сільськогосподарське підприємство може зберегти перевагу в конкурентній боротьбі та закріпитися на ринку. Сучасне запровадження інновацій у сільськогосподарське виробництво в умовах ринкової економіки є складним не лише з фінансового боку, але й з психологічного, бо суттєво змінює схему дій персоналу і керівників.

Основним завданням інноваційного розвитку є забезпечення прискорення впровадження у виробництво перерахованих вище елементів у рамках стратегічних та поточних планів. Комплексне планування розвитку й підвищення ефективності діяльності повинні знаходити висвітлення в бізнес-плані розвитку підприємства, показниках ефективності виробництва та планах капітальних вкладень і капітального будівництва.

Наступною особливістю є те, що обґрунтовуючи напрями розвитку технологій, неможливо обминути увагою фактор винятковості, нестандартності об'єкта їх застосування. Адже технології виробництва сільськогосподарської продукції мають певні особливості, які їх суттєво відрізняють. Так, технології є персоніфіковані до кожного суб’єкта господарювання і виду продукції, оскільки розробляються для певних зон чи природно-економічних умов і застосування їх включає у себе елементи творчості. Розробка і використання технологій вирощування сільськогосподарських культур базується на дії основних агроекологічних та економічних законів.

Також важливим є вплив інноваційних технологій на забезпечення ефективної виробничо-фінансової діяльності аграрних підприємств. Більшість інноваційних змін пов’язана із впровадженням заходів, які сприяють інтенсифікації сільського господарства і гарантують економічну доцільність виробництва продукції. Перспективним вважаються інноваційні досягнення, які забезпечують перетворення сільськогосподарського підприємства на динамічну, адаптивну систему, здатну до постійного самовідтворення при погіршенні загальних умов економічного розвитку. Основними пріоритетними напрямами інноваційної діяльності аграрних підприємств є техніко-технологічна модернізація, забезпечення ресурсозбереження, зростання якісних характеристик продукції, екологізація аграрного виробництва тощо. Впровадженню сучасних технологій має передувати формування сприятливого середовища, а для цього кожному підприємству необхідно розробити цілеспрямовану програму технологічного розвитку, яка б охоплювала усю економіку, включаючи продуктивні сили і виробничі відносини.

Таким чином, можна зробити загальний висновок про те, що в сільському господарстві існує проблема інноваційного розвитку, пов’язана із його особливостями. Разом з тим, уже досягнений значний прогрес у впровадження інновацій у виробничу діяльність аграрних підприємств, що дозволяє сформувати інфраструктуру ринку інноваційної продукції, забезпечувати платоспроможність сільськогосподарських товаровиробників, збільшувати обсяги не лише зовнішніх, а і внутрішніх інвестицій.

КОНСОЛІДОВАНА КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

Драбчук Т.І., ст. викл.

У сучасній економічній науці поширена думка, що корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) з'явилася в 90-х рр. минулого століття разом з визнанням глобалізації як домінуючої тенденції загальносвітового розвитку. Однак ще на початку 70-х рр. XX ст. на Заході виникла теорія, яка пояснювала суть взаємин бізнесу і суспільства. Її основним постулатом стала теза про те, що, якщо компанія сплачує податки, встановлює прийнятний рівень заробітної плати, виконує умови з безпеки праці та захисту навколишнього середовища, то вона веде сумлінну ділову практику, отже, є соціально відповідальною.

Вперше основні положення цієї теорії, що отримала назву теорії корпоративного егоїзму, представив нобелівський лауреат М. Фрідман, який вважав, що «існує одна і тільки одна соціальна відповідальність ділового світу - використати свої ресурси і займатися діяльністю, спрямованою на збільшення прибутків, при умові дотримання правил гри, тобто займатися відкритою і вільною конкуренцією, без обману і шахрайства». Тобто, справа бізнесу є тільки бізнес (the business of business is business). М. Фрідман вважав, що діючи таким чином, організація виконує свою економічну функцію, виробляючи товари та послуги, необхідні для суспільства та створюючи при цьому робочі місця і забезпечуючи максимізацію прибутку для акціонерів.

Другу позицію представляє теорія «розумного егоїзму», відповідно до якої соціальна відповідальність бізнесу – це просто «гарний бізнес», оскільки скорочує довгострокові втрати прибутку. Витрачаючи фінансові ресурси на соціальні програми, підприємство скорочує свої поточні прибутки, але в довгостроковій перспективі створює сприятливе соціальне оточення і, отже, стійкі прибутки.

Третя точка зору, яка є прямо протилежною теорії «корпоративного егоїзму», отримала назву теорія «корпоративного альтруїзму». Цей підхід передбачає, що підприємство зобов'язане враховувати не тільки фактори економічного характеру, а й людські та соціальні аспекти впливу своєї діяльності як на суспільство в цілому, так і на окремі зацікавлені групи.

На сьогоднішній день не існує єдиного загальноприйнятого визначення КСВ.

Так, Єврокомісія визначила своє бачення корпоративної соціальної відповідальності: добровільне рішення компанії приймати участь в покращенні життя суспільства та захисту довкілля.

Форум соціально відповідального бізнесу України дав таке визначення: соціальна відповідальність бізнесу – відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем.

Цікаво, що кожна компанія трактує це поняття у відповідності до виду свого бізнесу та умов оточення. Цей факт свідчить, що корпоративна соціальна відповідальність не є набором голих абстракцій, а завжди прив'язана до специфіки конкретної компанії та конкретного суспільства. В сучасних трактовках корпоративна соціальна відповідальність вважається не як навантаження на бізнес, а як важливий інструмент підвищення його конкурентоспроможності та як можливість ефективно управляти нефінансовими активами: людським капіталом та репутацією.

Якщо раніше увага щодо соціальної відповідальності була сфокусована на бізнесі, а термін «корпоративна соціальна відповідальність» зазвичай пов'язувалася тільки з діяльністю бізнесу, то зараз вважається, що не може бути соціально відповідального бізнесу в безвідповідальному оточенні.

Логіка консолідованих дій провідних соціальних сил (держави, корпорацій, найманих працівників та їхніх представницьких органів, інших інститутів) є такою: соціальні партнери мають не тільки свої специфічні інтереси, а й спільні цілі; їх об'єднують певні цивілізаційні цінності, вони репрезентовані тими самими громадянами. За цих умов між ними можуть і мають бути партнерські відносини, які передбачають спільну, консолідовану відповідальність. І вони (партнери) можуть і мають зробити свій посильний внесок у суспільний добробут, стійкий розвиток особистості, громади.

Консолідована (спільна) соціальна відповідальність заперечує домінування індивідуального і колективного егоїзму, натомість передбачає рівноцінну відповідальність усіх соціальних партнерів. Так, бізнесова структура, яка виконує свій обов'язок перед власним персоналом, державою, громадою та постійно прагне підвищити свій внесок у соціальний розвиток організації, регіону, держави, вправі очікувати адекватної соціальної поведінки від інших партнерів по суспільній коаліції і, зокрема, від держави. Держава і суспільство в цілому останнім часом відіграють все більш помітну роль в якісній зміні умов соціально-трудових відносин та соціального партнерства.

Отже, для ефективної взаємодії соціальних партнерів, створення найбільш сприятливих умов з метою забезпечення стійкої соціальної динаміки треба прагнути до забезпечення на практиці рівноцінної, комунітарної, спільної соціальної відповідальності, яку в узагальненому вигляді доречно трактувати як консолідовану.

РОБОЧА СИЛА ЯК ІНДИКАТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКОНОМІКИ

Харченко Т.М., к.е.н., доцент

Штучне заниження вартості робочої сили було успадковано сучасною Україною від адміністративно-планової економічної системи, у якій низький рівень заробітної плати компенсувався значними обсягами перерозподілу матеріальних благ та послуг через суспільні фонди споживання. Прагнення витримати конкуренцію на світовому ринку за високої енергоємності і матеріаломісткості української економіки призвело до консервації низької вартості робочої сили, що стала важливим чинником конкурентоспроможності українських товарів [1].

Вартість робочої сили - затрати суспільно необхідного робочого часу, потрібні для відтворення робочої сили. З іншого точки зору, вартість робочої сили являє собою сукупність витрат підприємця, пов'язаних з використанням робочої сили, необхідних для забезпечення нормальної життєдіяльності людини, тобто для підтримки її працездатності, професійно-кваліфікаційної підготовки, утримання сім'ї і виховання дітей, духовного розвитку тощо.

Так, формування вартості робочої сили відбувається шляхом порівняння результативності, корисності праці із затратами на відтворення робочої сили і встановлюється на рівні, який узгоджує граничну продуктивність праці, тобто цінність послуг праці для покупця-підприємця, з витратами, які потрібні для відтворення самої робочої сили.

З огляду на вищезазначене, варто виокремити фактори, що впливають на рівень ціни товару "робоча сила", зокрема:

1. *Природно-кліматичний фактор.* Вартість товару "робоча сила", що лежить в основі ціни робочої сили(зарплати), включає в себе вартість необхідних засобів існування робітника та його сім'ї, в першу чергу таких, як їжа, одяг, житло. Істотно, що в різних кліматичних поясах люди потребують різну кількість матеріальних благ для свого існування. Тому й ціна робочої сили, за всіх інших рівних умов, не буде однаковою в країнах, розташованих в теплому й холодному кліматах.

2. *Цивілізаційний фактор* (ступінь розвитку). Залежно від цього фактору в різних країнах маємо різні потреби в духовних і соціальних благах (вартість яких теж входить до вартості товару "робоча сила"). Тому й ціна робочої сили (зарплата) вища в таких країнах, що знаходяться на вищих щаблях науково-технічного та соціально-духовного прогресу, порівняно з країнами відсталими.

3. *Економічний фактор. С*тупінь збалансованості трудових ресурсів і робочих місць, від чого залежить рівень зайнятості населення. Це - вирішальний фактор який впливає на попит і пропозицію робочої сили. *Я*кщо наявність трудових ресурсів перевищує наявні робочі місця, пропозиція робочих ресурсів обганяє попит на них, що неминуче веде до падіння ціни робочої сили, і навпаки.

4. *Соціальний фактор. Р*івень організованості найманих робітників у їх боротьбі проти спроб роботодавців знижувати заробітну плату. У першу чергу, це об'єднання робітників у профспілки, партії тощо.

*5. Інституціональний фактор. Р*івень захищеності найманих працівників від роботодавців з боку держави (встановлення мінімального рівня заробітної плати, законодавчі обмеження щодо тривалості робочого дня, встановлення соціальних гарантій).

Отже, не можемо не погодитися з думкою вчених [1], що нинішнє заниження вартості робочої сили, як і недостатній рівень соціальних трансфертів, відчутно гальмують розвиток внутрішнього ринку, динаміку економічних процесів. Втрачено стимулюючу функцію заробітної плати, її вплив на розвиток виробництва, науково-технічний прогрес. Економіка, що базується на низькій вартості робочої сили, не забезпечує високих стандартів споживання, процесів нагромадження, якісного відтворення робочої сили, а навпаки, провокує відплив найбільш ініціативних економічно активних громадян до інших країн. Таким чином, перехід від моделі з дешевою робочою силою до моделі з високим рівнем оплати ефективної праці, безумовно, спровокує зниження зайнятості, в першу чергу низькокваліфікованої. Таким чином, виникне необхідність створення нових робочих місць, але за таких нових умов йтиметься про якісно інші робочі місця, ніж ті, що були створені в 2005 році переважно в секторі самостійної зайнятості. Це і стане першим кроком на шляху формування конкурентоспроможної економіки. Зрозуміло, що в умовах глобалізації і формування транснаціональних ринків праці економіка стає ефективною лише за умови адекватної вартості робочої сили, яка стимулює і роботодавців, і найманих працівників до зростання ефективності праці.

Література:

1. І.М. Новак. “Вартість робочої сили: тенденції змін у контексті зростання конкурентоспроможності національної економіки” / Новак І.М. // Матеріали круглого столу, Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України. – 2007р.

2. Про затвердження Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки [Електронний ресурс]. – Міністерство економіки України, наказ № 123 від 18.02.2009. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua

REORGANIZATION AS A FORM OF ADJUSTMENT OF THE ORGANIZATIONAL SYSTEM

Angus Ogonna Joy 4 course stud., specialty «Management»
Supervisor: associate professor Batsenko L.M.

Reorganization can be defined as the restructuring of the organizational system, restructuring of a firm's operations, in order to concentrate on core activities and outsource peripheral ones, often requiring reduction in workforce, or combination of two or more organizational units resulting in a new entity in which the combined units remain essentially intact.

A process designed to revive a financially troubled or bankrupt firm. A reorganization involves the restatement of assets and liabilities, as well as holding talks with creditors in order to make arrangements for maintaining repayments. Reorganization is an attempt to extend the life of a company facing bankruptcy through special arrangements and restructuring in order to minimize the possibility of past situations reoccurring.

In other words, we can say that reorganization has to with the overhaul of the internal system of the organization.

Companies go through reorganization for various reasons. Purposes include improving efficiency, cutting costs, repositioning the business, and dealing with corporate changes such as mergers and acquisitions. The restructuring may involve changes to departments, business units and employee roles, and often includes significant layoffs. Changes to the organizational structure are often made to focus effort on a business' core competencies and to minimize the use of resources elsewhere. A company may sell off or otherwise exit unprofitable business units, or outsource work to areas with cheaper labor.

Steps to reorganization in the organizational system;

- Define the problem: defining the problem will help the organization know the problem areas and ways of solving that problem.
- Determine whether existing jobs and structures are meeting department goals: any employee that is not meeting up to the required departmental goals should either be laid off the job or given chance to improve.
- Consider what factors contribute to effectiveness of jobs and structure.
- Identify methods for collecting input from staff.
  - Verbal, written, and computer surveys.
  - Problem-solving teams.
  - Review committees.
- Identify a new structure or model that will support your organizational goals, including:
  - Distribution of functions throughout the organization (definition of functions to be performed, groupings of functions, and the relationships among functions)
  - Vertical and horizontal authority relationships.
  - Communication/decision-making process (how formal decisions are made and by whom, and the information system established for decision-making).
  - Internal departmental policies (the decisions, rules, or guidelines established in production, personnel, purchasing, research and development, and other areas).
  - The attributes of department employees (includes abilities, skills, experience, and other behavioral issues)
- Determine skills needed for each position.
- Compare current skills with what is needed.
- Design and implement training.
- Encourage all team members to share information.
- Include systems that will provide regular feedback from management, staff, and client groups.
- Clarify mission, goals, and standards for success.
- Facilitate communication by remaining open to suggestions and concerns.

In summary, it is safe to say that re-organization is needed in any organization over a period of time in order for that organization to stay relevant in the competitive market, and also to satisfy the customer needs better.

Reference

1. http://www.businessdictionary.com/definition/reorganization.html#ixzz3VKegJc7F
2. http://hrweb.berkeley.edu/guides/managing-hr/managing-successfully/reorganizations/steps

ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПЕРТИЗИ ЯКОСТІ МОЛОЧНОГО ШОКОЛАДУ ВІД РІЗНИХ ВИРОБНИКІВ, ЩО ПРЕДСТАВЛЕНІ НА РИНКУ МІСТА СУМИ

Гладенко А.О., студ.5 курсу ФЕіМ, спец. "МОіА"
Науковий керівник: доц. С.Г. Дубовик

На ринку України функціонує декілька крупних виробників шоколадної плитки, а саме: міжнародна компанія " Kraft Foods ", КФ "Світоч"; КК "Рошен" та "Rainford".

На сьогоднішній день більшість населення не має можливості купувати дорогий шоколад. Тому виробники намагаються знизити затрати, що призводить до погіршення якості.

Актуальною проблемою сучасного споживчого ринку залишається визначення та знищення недоброякісної продукції та фальсифікації шоколаду. Для вирішення цієї проблеми проводять експертизу.

В якості об'єктів експертизи незалежного аудиту було обрано п'ять зразків молочного шоколаду таких торгівельних марок: "Корона", "ПРЕМІЯ", "Чарівний вечір", "Світоч" та "Нестле Голд Шоколад". Отримані дані порівнювали з нормами зазначеними в ГОСТ 5900 - 73, тому що ДСТУ 3924 - 2000 не має інформації про норми вмісту вологи та масової долі загальної золи.

Враховуючи те, що майже кожен виробник шоколаду має власну рецептуру виробництва даного виду продукції і тримає її у секреті, для ідентифікації і визначення фальсифікату потрібно брати показники якості, які нормуються у ДСТУ 3924-2000 і не залежать від рецептури шоколадних виробів. До таких показників відносяться: ступінь подрібнення шоколадної маси, масова частка золи, що не розчиняється у 10%-му розчині соляної кислоти , і масова частка цукру.Ступінь подрібнення шоколадної маси було обрано для визначення якості виробничого процесу з метою визначення фальсифікації. Другий показник було обрано для визначення складу шоколаду, при невірних показниках масової частки золи буде відомо, чи справді склад шоколаду відповідає вимогам рецептури.Кількісні показники масової частки цукру дадуть змогу віднести шоколад до тієї чи іншої асортиментної групи шоколаду (табл. 1)

Таблиця 1

Фізико-хімічні показники якості зразків шоколаду

№ з/п	Показник	Вимоги стандарту ДСТУ 3924 - 2000	Досліджувані зразки			
			Зразок 1	Зразок 2	Зразок 3	Зразок 4
1.	Ступінь подрібнення шоколадної маси, %, не менше ніж	92	92.3	89	93.4	92.8
2.	Масова частка золи, що не розчиняється у 10%-му розчині соляної кислоти, %, не більша ніж	0,1	0.78	0.98	0.94	0.85

За ГОСТом вміст вологи в молочному шоколаді повинен не перевищувати 1,2 %. Виходячи з цього жоден зі зразків не відповідає нормам стандарту, так як в шоколаді "Світоч" 2,1 % вологи, а в шоколаді "Нестле Голд Шоколад" - 1,9 %. Шоколад "Корона", "ПРЕМІЯ" та "Чарівний вечір" перевищили норму в 2 рази.

Під час визначення масової долі загальної золи досліджуваних зразків було встановлено, що шоколад "Світоч" і "Нестле Голд Шоколад" відповідають вимогам стандарту, масова доля золи цих зразків склала 1,5 % та 1,6 % відповідно (за ГОСТом - не більше 1,6 %). Шоколад "Корона", "ПРЕМІЯ" та "Чарівний вечір" не відповідає вимогам СНД, так як масова доля золи цих зразків перевищила норму майже в 2 рази.

Тому для визначення складу жирової фракції молочного шоколаду потрібно застосовувати комбінований підхід, який базується на визначенні у зразку масової частки жирів, відмінних від какао-масла, методом газохроматографічного аналізу тригліцеридів, і молочного жиру методом газохроматографічного аналізу метилових ефірів жирних кислот з кількісним визначенням масової частки метилового ефіру масляної кислоти і наступним співставленням отриманих результатів.

При визначенні складу жирової фракції модельного зразка, який містив 90 % масла какао і 10 % молочного жиру отримано наступні результати: масова частка жирів, відмінних від какао масла, розрахована на підставі аналізу тригліцеридного складу, становила 10 %, а масова частка молочного жиру, розрахована на підставі аналізу жирнокислотного складу, - 9,5 %. Для подальшого впровадження запропонованого підходу потрібно провести серії випробувань модельних зразків сумішей молочного жиру з маслом какао для встановлення меж визначення та відтворюваності.

Так як, однією з актуальних проблем на ринку України є визначення та знищення фальсифікації, то споживач при виборі шоколаду повинен дотримуватись таких критеріїв вибору: шоколад не повинен містити какао-порошок, консерванти, замінників какао-масла; споживче маркування повинне містити чітку, нормального шрифту, інформацію, назва виробу повинна бути оригінальна, не співзвучна з відомими брендами.

АПК ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стоволос Н.Б., доцент

Формування АПК пов'язано з переходом сільського господарства до машинної стадії виробництва. В результаті спостерігалось не тільки ускладнення технологічних, але й функціональних зв'язків сільського господарства з іншими галузями національної економіки.

За оцінками Світового банку, зростання валового внутрішнього продукту (ВВП), обумовлене зростанням сільського господарства, щонайменше удвічі ефективніше сприяє скороченню бідності, ніж зростання ВВП, отримане за рахунок інших галузей.

Необхідно зазначити, що роль й місце АПК в національній економіці України визначається рядом факторів. Основними з них є наступні:

незамінність продовольства в задоволенні найбільш важливих життєвих потреб населення, що створює необхідність забезпечення продовольчої незалежності держави;

вплив на динаміку цін товарів продовольчої групи, життєвий рівень населення;

існування міжгалузевих зв'язків з іншими галузями національної економіки: машинобудуванням, енергетикою, транспортом і зв'язком, будівництвом, хімічною промисловістю, стимулюючи в них зростання виробництва й послуг;

здійснення впливу на розвиток сільських територій: формування рівня зайнятості й доходів сільського населення; заселення й освоєння сільської місцевості, виконуючи цим найважливішу функцію збереження територіальної цілісності держави;

вплив на стан навколишнього середовища, здійснення заходів щодо його збереження й поліпшення;

забезпечення здорового харчування, вплив на тривалість життя населення країни;

формування експортного потенціалу країни;

участь у підвищенні фінансової стабільності держави.

АПК України складається з двох великих підкомплексів: продовольчого і непродовольчого. Кожний з них має свою сировинну базу, галузі промисловості з переробки сировини, економічні зв'язки, ринки збуту продукції, але є основною складовою частиною АПК. Кожен з підкомплексів представлений галузями. Так, основним галузями продовольчого підкомплексу є рослинництво і тваринництво.

Виробництво сільськогосподарської продукції, природно, посідає центральне місце в українському АПК. Це обумовлено тим, що Україна має сприятливі для сільського господарства земельні ресурси і традиційно розглядається як потужний сільськогосподарський виробник із значним експортним потенціалом, з високою якістю багатьох сільськогосподарських культур. За основними показниками урожайності та продуктивності природно-ресурсний потенціал України є досить високим.

Як зазначають вітчизняні дослідники, Україна володіє 9% світових запасів чорноземів. Площа угідь, придатних для виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції, сягає майже 37 млн. гектарів. В Україні в галузі сільського господарства зайнято 18% всього працездатного населення країни, створюється 18% ВВП та майже 9 % валової доданої вартості.

Починаючи з 1990 року в аграрному секторі України відбулися трансформаційні зміни, які пов'язані з реформуванням земельних відносин та становленням ринкових відносин на селі.

Результати господарської діяльності свідчать про те, що в розвитку вітчизняного АПК залишається ряд проблем, які є системними чинниками гальмування реформи аграрного виробництва. Серед основних з них слід відзначити наступні:

недостатня реалізація природно-кліматичного та трудового потенціалу в державі;

виробництво значної частини валової продукції сільського господарства в дрібних господарствах населення;

низька рентабельність сільськогосподарських підприємств;

«диспаритет цін», тобто наявність цінових диспропорцій, пов'язаних з неефективністю результатів обміну між промисловістю і сільським господарством;

значний знос основних виробничих фондів;

невідповідність вітчизняної продукції сільського господарства міжнародним стандартам якості та санітарним нормам;

нераціональне використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення;

проблеми інвестиційного забезпечення аграрного сектору;

відсутність дієвих реформ розвитку соціальної сфери села;

низька активність формування прозорого аграрного ринку;

відсутність розвиненої інфраструктури, яка забезпечує доведення продукції до споживача.

Отже, стратегічними пріоритетами розвитку АПК є підвищення конкурентоспроможності агропідприємств на основі екологізації аграрного виробництва, розробка механізмів впровадження

новітніх агроекологічних технологій, механізмів стимулювання агроекологічного розвитку, забезпечення дотримання технолого-екологічних вимог і стандартів господарювання.

НАПРЯМКИ НАУКОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ

Борбат І.М., студ. 3 курсу ФЕіМ, напряму підготовки «Облік і аудит»
Науковий керівник: доцент Стоволос Н.Б.

Наукова організація праці апарату управління здійснюється за декількома основними напрямками.

Перший напрямок наукової організації управлінської праці – оплата і стимулювання праці.

Перехід від адміністративно-командних методів управління до ринкової економіки, побудованої на розмаїтті форм власності, передбачає необхідність переосмислення сутності і змісту оплати праці.

В основі механізму розподілу по праці лежать наступні критерії:

- визначення оптимального співвідношення централізованого регулювання заробітної плати з правами організацій в області оплати праці;
- визначення рівня мінімальної зарплатні;
- розробка методики колективно-договірного регулювання розподілу по праці.

Основний зміст роботи в області матеріальної винагороди робітників організації полягає в тому, щоб визначити міру праці і

розмір її оплати. Розробка оптимальних співвідношень в оплаті праці різної складності є найбільш важливим моментом у системі диференціації заробітної платні. Такий підхід забезпечує відповідність розмірів в оплаті праці з її якісними показниками.

Рівень оплати праці в організації повинен бути таким, щоб її працівники не заздрили робітникам конкуруючих фірм. Інакше може виникнути таке явище, як "міграція робочої сили", що негативно вплине на організацію.

Оплата за результатами праці. Оплата по праці (формула "кожному – по праці") має двояке тлумачення. Під працею можна розуміти або її результат, або витрати (кількість праці). Принцип "по витратах праці" гарантував індивідуальну зарплатню, але не регулював її.

Регулювання оплати праці повинно відбуватися з урахуванням витрат і результатів праці. Таким чином, платити потрібно не по праці, а по її результатах.

Упевненість і захищеність працівників. Заробітна платня повинна формувати у робітників почуття упевненості у майбутньому і захищеності від змін як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі організації. Завдання полягає в тому, щоб робітники максимум уваги зосереджували на рішенні головних задач організації, їх не повинні відволікати грошові проблеми, пов'язані з матеріальним забезпеченням себе і своєї родини. Цю задачу повинна вирішувати гарантована частина заробітної платні.

Стимулюючий і мотивуючий аспект зарплатні. Система оплати праці повинна включати діючі засоби стимулювання і мотивації. Працівникам слід надавати можливість одержувати більше, ніж просто фіксовану заробітну платню. У зв'язку з цим застосовуються додаткові виплати, прямо пов'язані з досягненнями робітників.

Другий напрямок наукової організації управлінської праці – розподіл і кооперація праці.

Третій напрямок наукової організації управлінської праці – технічне забезпечення і механізація праці. Так, необхідність широкого використання засобів оргтехніки виникає у зв'язку з переходом до ринкових відносин, зростанням виробництва і зміною номенклатури товарів, а також збільшенням обсягів інформації, що вимагає швидкої її обробки. Традиційні прийоми збору, обробки і передачі інформації стають малоефективними, а це вимагає пошуку і упровадження високопродуктивних систем механізації та автоматизації управлінської праці. Упровадження навіть найпростіших засобів техніки управління скорочує затрачуваний на обробку документів час приблизно на 20 %, а системне їхнє застосування збільшує продуктивність управлінської праці в 3 рази. Крім того, широке використання різних технічних засобів дозволяє здійснити перехід на якісно новий рівень управління, сприяє ефективному рішенню багатьох управлінських задач, забезпечує обробку інформації в мінімально короткий термін. Четвертий напрямок наукової організації управлінської праці – нормування праці. П'ятий напрямок наукової організації управлінської праці – сприятливий режим і умови праці.

Так, продуктивність .управлінської праці знаходиться у прямій залежності від стану робочих місць і умов, в яких працює менеджер. Значення розглянутої проблеми підсилюється у зв'язку з появою нових Організацій ринкового типу, коли відбуваються суттєві якісні зміни в системі управління економічними і соціальними процесами. Раціональна організація робочого місця менеджера забезпечує створення в управлінській діяльності максимальних зручностей і сприятливих умов праці, підвищує змістовність роботи.

ЕТАПИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Мірошніченко Т.С., студ. 5 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: доцент Стоволос Н.Б.

Для здійснення ефективного управління маркетинговою діяльністю на підприємстві потрібно застосовувати комплексний підхід, що базується на поетапній організації системи управління маркетингом. Виділяють такі етапи управління маркетинговою діяльністю**:**

- ситуаційний аналіз, який охоплює вивчення стану підприємства, виявлення тенденцій і формування прогнозів;
- маркетинговий синтез: постановка цілей і формування завдань;
- розробка та реалізація плану маркетингової діяльності: так звані «чотири р»: product (аналіз концепцій товару, параметрів конкурентоспроможності й т.д.), place (вивчення ринків, сегментація), price (цінова стратегія), promotion (формування попиту і стимулювання продажів);
- оцінка і контроль за результатами.

Велике значення для досягнення поставлених маркетингових цілей має створення організаційних підрозділів у службі маркетингу, рекомендується організувати такі структурні підрозділи:

1. Відділ з дослідження ринку, що включає: групу інформаційного дослідження; групу з дослідження попиту на продукцію, групу технічного обслуговування дослідження ринку. Перша група має включати фахівців з економічної інформації, збору і переробки комерційної інформації, бібліотечного та інформаційного обслуговування. У складі групи з дослідження попиту на продукцію має бути спеціаліст у галузі аналізу і прогнозування попиту. У групі технічного обслуговування дослідження ринку необхідні фахівці з автоматизованого опрацювання інформації.
2. Відділ з управління асортиментом продукції, що включає групу з управління асортиментом старої продукції, групу з управління асортиментом нової продукції.
3. Відділ збуту, що містить підрозділи з оперативно-збутової роботи, кількість і назва яких залежить від номенклатури виробленої продукції.
4. Відділ з формування попиту і стимулювання збуту. До його складу входять групи реклами і стимулювання збуту. До групи реклами мають входити фахівці з основних форм і засобів реклами, з організації фірмових магазинів. проведення торгових заходів, виставок, ярмарків, вітрин, демонстрації товарів.
5. Відділ сервісного обслуговування створюють лише на підприємствах, що роблять машини, складну техніку. У такому відділі працюють фахівці з сервісного обслуговування, управління ремонтними майстернями, забезпечення запасними частинами майстерень і центрів обслуговування.

Невеликі організації не мають можливості містити таку велику кількість груп, тому вони організують службу маркетингу з урахуванням своєї специфіки діяльності.

Багато підприємств роблять кроки до того, щоб реорганізувати або створити знов систему маркетингу підприємства. Враховуючи, що більшість підприємств знаходяться в складному фінансовому положенні, звичайно рекомендується почати з дій, які не вимагають значних витрат.

Підготовка до створення і впровадження системи управління маркетинговою діяльністю підприємства зазвичай починається з аналізу етапів, розкритих у таблиці.

Етапи підготовки до створення та впровадження системи управління маркетинговою діяльністю підприємства

Етапи	Опис
Розробка стратегії	Визначення напрямів вдосконалення старої і розробки нової продукції. Визначення ключових споживачів і збутової політики
Дослідження ринку	Аналіз збуту продукції. Дослідження ринків. Визначення найпривабливіших ринків збуту.
Просування продукції на ринок	Виставки, презентації. Реклама. Стимулювання попиту
Збут кінцевим споживачам	Прямі контакти з покупцями (телефонні дзвінки, особисті відвідини). Визначення реакції споживачів на продукцію підприємства.
Збут посередникам	Контакти з посередниками (телефонні дзвінки, особисті відвідини). Визначення реакції посередників на продукцію підприємства.
Адміністративна підтримка збут	Обробка інформації про збут продукції або послуг. Матеріально технічна підтримка збуту
Логістика	Управління доставкою і зберіганням продукції
Управління платежами	Контроль платежів, управління дебіторською заборгованістю.
Юридичні питання (контрактація)	Підготовка контрактів і інших юридичних документів, пов'язаних із збутом продукції або послуг підприємства).

ІННОВАЦІЙНА ПЕДАГОГІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ВИКЛАДАЧІВ ВНЗ

Дубовик С.Г., к.е.н., доцент

Сучасний педагогічний простір вищих навчальних закладів складається з двох типів педагогічних процесів – традиційних і інноваційних.

Інноваційна педагогічна діяльність – це заснована на осмисленні практичного педагогічного досвіду цілеспрямована педагогічна діяльність, орієнтована на зміну та розвиток навчально-виховного процесу з метою досягнення вищих результатів, одержання нового знання, формквання якісно нової педагогічної практики, прийняття і здійснення викладачем нестандартних рішень у змінних умовах навчально-виховного процесу.

Проблема інноваційної педагогічної діяльності, з якою тісно пов'язане педагогічне новаторство, була і залишається в центрі уваги вітчизняних і зарубіжних учених: І.А. Зязюна, О.М. Пєхоти, С.О. Сисоєва, В.І. Зазвягинського, С. Гончаренка, К. Лебединцева, М. Палтишева та інших.

Організація навчально-виховного процесу у вузі на основі інноваційного підходу передбачає врахування законів і закономірностей перебігу сучасних інноваційних педагогічних процесів, а саме закону незворотної стабілізації, адже кожне новаторство зумовлює незворотні зміни у педагогічному середовищі; закону обов'язкової реалізації інноваційного процесу; закону стереотипізації педагогічних інновацій, оскільки будь-яка інновація раніше або пізніше має реалізуватись, і всяке новаторство з часом перетворюється у звичайні поняття і дії, і приречене стати стереотипом. Слід також враховувати, що генетично виникнення інновацій тісно пов'язане з трансформаціями в суспільстві, реформами, прогресивними освітніми рухами, сплесками сонячної активності (за А. Чинсевським), процесами у неосфері (за В. Вернадським).

У діяльності педагогічних колективів доцільно враховувати класифікацію педагогічних нововведень. Інновації в освіті систематизуються за напрямами, з урахуванням сфер застосування; масштабів перетворень та інноваційного потенціалу; позиції відносно свого попередника; місця появи; часу появи; рівня очікуванння, прогнозування і планування; від галузі педагогічного знання.

Так, за критеріями масштабності впливу виокремлюються такі провідні педагогічні інновації:

- нове щодо організаційно-педагогічних засад вищої освіти,
- нове у змісті вищої освіти,
- нове у процесуально-методичному забезпеченні навчально-виховного процесу в вищій школі.

Структура інноваційної педагогічної діяльності включає:

- використання викладачем інноваційних методів впливу на особистість;
- використання систем роботи викладачів, які працюють на основі інноваційних педагогічних технологій;
- використання результатів діяльності інноваційних закладів освіти.

Інноваційна педагогічна діяльність повинна розвиватися за певними етапами:

- перший етап – ініціювання нововведень і прийняття рішення про необхідність впровадження новації певного типу;
- другий етап – обгрунтування і пропрацювання інновації на основі психолого-педагогічного аналазу, прогнозування напрямків розвитку інноваційного процесу і його наслідки;
- третій етап – організаційно-практичний – створення нових структур, які сприяють впровадженню новацій: експериментальних груп, лабораторій і т.д.;
- четвертий етап – аналітичний – це узагальнення і аналіз отриманої моделі педагогічної діяльності;
- п'ятий етап – впровадження, воно може бути пробним, а потім і повним.

В процесі реалізації інноваційної педагогічної діяльності слід використовувати велике різноманіття застосовуваних нових методів і технологій навчання за напрямками:

1) пошук нового у репродуктивному навчанні (індивідуально-визначеного, персоніфікованого, а також бригадно-індивідуального навчання);

2) пошук нового щодо дослідницького навчання (процес навчання будується як пошук пізнавально-прикладних, практичних даних);

3) розробка моделей навчальної дискусії;

4) організація навчання на основі ігрових моделей (включення в навчальний процес імітаційного і рольового моделювання).

Таким чином, інноваційне навчання можна порівняти з дослідницькою діяльністю. Творча педагогічна діяльність викладача – складний безперервний процес становлення професіоналізму викладача вищої школи. Кожен викладач, який прагне до самореалізації, вдосконалення навчально-виховного процесу, повинен перебувати в постійному дослідженні ефективності різних видів навчальних занять, методів навчання, форм його організації та вибору педагогічних технологій.

ПРОФЕСІОНАЛІЗМ І КОМПЕТЕНТНІСТЬ ВИКЛАДАЧА ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Щербак О.Г., ст.викладач

Із зростанням змін у суспільстві коло вимог до особистості викладача вищого навчального закладу, визначене кваліфікаційною характеристикою, побребує суттєвих змін. Оскільки завжди існувала залежність: який рівень викладачів, такий і рівень освіти, який рівень освіти та виховання, такий і інтелектуальний та моральний потенціал народу. Тому викладачам, носіям інтелекту та моралі, необхідно постійно підвищувати свій професійний рівень.

Проблеми професійного рівня та компетентності педагогів, викладачів розглядались вітчизняними і зарубіжними науковцями – О.М. Алексюком, І.А. Зязюном, В.Н. Кузьміною, В.О. Сластьоніним, О. Клімовим, Г. Даніловою, І. Лернер, Л. Скаткіним та іншими.

Однак, огляд науково-теоретичних джерел свідчить, що проблема професіоналізму та куомпетентності викладачів ВНЗ розроблена недостатньо.

Як зазначено в дослідженнях, головними складовими педагога, викладача є його професіоналізм та особистість.

Професіоналізм викладача – це сукупність психофізіологічних, психічних та особистісних змін, які відбуваються в людині у процесі опанування знаннями і під час довготривалої діяльності, та забезпечують якісно новий, вищий рівень вирішення складних професійний завдань.

Професіоналізм педагога включає три сторони:

- ефективне з високою результативністю виконання видів педагогічної діяльності (навчальної, розвиваючої, виховної, діагностичної, корекційної, самоосвітньої);

- повноцінне гуманістично орієнтоване педагогічне спілкування, спрямоване на забезпечення співробітництва з іншими учасниками педагогічного процесу (з учнями, з колегами – педагогами, адміністрацією);

- зрілість особистості педагога, що характеризується поєднанням професійно важливих якостей, необхідних для високо результативної педагогічної діяльності та гуманістично орієнтованого педагогічного спілкування.

Перша сторона професіоналізму педагога – компетентність у педагогічній діяльності – включає в себе: знання про сутність праці викладача, про психологічні і про вікові особливості студентів, про зміст програм та ін.; педагогічні вміння; професійні педагогічні позиції; професійно важливі якості особистості; педагогічна ерудиція та обізнаність; педагогічне мислення; педагогічна інтуїція; педагогічна імпровізація; педагогічна спостережливість, пильність; педагогічний оптимізм; педагогічне прогнозування.

Друга сторона професіоналізму педагога – компетентність у педагогічному спілкуванні (комунікативна компетентність) – містить: знання про завдання та засоби спілкування, про педагогічну етику; педагогічні вміння ставити широкий спектр комунікативних завдань і гнучко їх перебудовувати в ході спілкування; вміння враховувати позицію інших учасників спілкування; терпимість до несхожості іншої людини; вміння переважного використання організуючих впливів у порівнянні з оцінюючими і дисциплінуючими; використання демократичного стилю і відкритої позиції в спілкування; вміння вивчати і оцінювати досвід колег, брати участь у педагогічній співпраці; професійні педагогічні позиції; педагогічна симпатія, співпереживання; педагогічний такт; професійно важливі якості особистості; педагогічна чутливість; емоційна саморегуляція та ін.

Третю сторону професіоналізму педагога – особистісно-індивідуальну компетентність утворюють: знання про психологію особистості; педагогічні вміння: вміння вивчати і розвивати особистість студентів; професійні і педагогічні позиції; професійно важливі якості; педагогічне цілепокладання; педагогічна рефлексія; педагогічні здібності розуміти іншу людину і впливати на неї.

Найважливішою вимогою в оцінці діяльності викладачів виступає досягнення певних показників їх компетентності: кооперативна компетентність; полікультурна компетентність; валеологічна компетентність; загальнокультурна компетентність; аутопсихологічна компетентність; інформаційно-технологічна компетентність; управлінська компетентність; соціальна компетентність; психолого-педагогічна компетентність; прогнозувально-рефлексивна компетентність; когнітивно-технологічна (спеціальна компетентність з фахового предмета); методична компетентність; комунікативно-ситуативна компетентність.

Таким чином, процес розвитку професіоналізму і компетентності викладачів вищих навчальних закладів є цілісним і динамічним, і стає невід'ємним елементом проектно-програмного регулювання інноваційного розвитку вищої освіти.

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК»

Сигида Н. О., аспірант кафедри менеджменту в галузях АПК
Науковий керівник: к.е.н., доцент Дубовик С.Г.

В умовах гострої необхідності посилення конкурентних переваг вітчизняних товаровиробників на внутрішніх та на зовнішніх ринках, важливим аспектом є впровадження та (або) розвиток системи управління ланцюгами поставок. Оскільки, як показує досвід зарубіжних організацій, успішне функціонування та конкурування на світовому ринку і мережевій економіці спирається на побудові ефективних ланцюгів поставок.

Варто відмітити, що управління ланцюгами поставок (Supply Chain Management) є відносно новим науковим напрямом для України, хоча й набуло широкого вивчення закордоном. Відповідно до Mays Business School Texas A&M University [1] управління ланцюгами поставок (SCM) включає всі види діяльності підприємств, спрямовані на постачання конкретного товару, відповідної якості, конкретному споживачу у встановлені терміни – починаючи із забезпечення матеріально-технічною базою закінчуючи придбанням готової продукції споживачем. SCM фокусується на плануванні та прогнозуванні, закупівлі, виробництві товару, переміщенні, зберіганні, розподілі, продажу та після продажного обслуговування клієнтів.

Варто зауважити, що концепція управління ланцюгами поставок базується на двох основних ідеях [2]: по перше, майже всі товари, що досягають кінцевого споживача, являються результатом діяльності ряду підприємств. Сукупність таких підприємств і є ланцюгом поставок. По друге, більшість організацій приділяють увагу виключно процесам, що відбувалися в їх середині, так би мовити в її «чотирьох стінах», інші, спрямовують свої зусилля на процеси постачання товарів кінцевим споживачам, тобто, не розглядають ланцюги поставок як цілісний процес, результатом чого є роз'єднані та неефективні ланцюги, що й спричиняє нестійкі конкурентні позиції підприємств.

SCM передбачає дієве управління діяльністю ланцюгів поставок, з метою максимізації споживчої цінності, та досягнення стійких конкурентних переваг. Даний процес являє собою сукупність зусиль спрямованих на розвиток та створення ланцюгів поставок якомога ефективнішим та більш кваліфікованим шляхом.

Сукупність підприємств, котрі складають ланцюг поставок, «пов'язані» між собою матеріальними та інформаційними потоками. Матеріальні потоки включають обробку, переміщення, а також зберігання товарів та матеріалів. Вони складають найбільш значну частину ланцюга поставок. Але, не менш вагомими є й інформаційні потоки, вони дають можливість різним учасникам ланцюга координувати довгострокові плани, та контролювати щоденні потоки товарів та матеріалів у ланцюзі поставок.

Знаючи, що таке ланцюги поставок, та їх значення у процесі ефективного функціонування підприємств, доцільно розглянути стадії SCM [3]:

- Стадія I спрямована на підвищення рівня довіри між основними ланками ланцюга поставок. Менеджери вчаться ставитися до колишніх конкурентів як до цінних партнерів. Дана стадія часто приводить до довготривалого співробітництва з привілейованими партнерами.

- Стадія II, передбачає збільшення обміну інформацією. На цій стадії формуються більш точні прогнози що до рівня попиту, рівня запасів, використання виробничих потужностей, виробничих графіків, термінів поставок та інших даних котрі можуть допомогти учасникам ланцюга покращити їх продуктивність.

- На стадія III управління ланцюгом поставок здійснюється як один загальний процес, а не як десятками незалежних один від одного процесів. На цій стадії використовуються всі ключові компетенції кожного з учасників ланцюга, автоматизується процес обміну інформацією, змінюються управлінські процеси та система стимулювання персоналу, покращується рівень прогнозування, скорочується рівень запасів та виробничого циклу, а також відбувається більш глибоке залучення споживачів у процес управління ланцюгами поставок.

- На стадія IV визначаються та впроваджуються радикальні ідеї спрямовані на повну зміну ланцюга поставок та надання йому споживчої цінності безпрецедентним шляхом.

Отже, кваліфікована участь на кожному з етапів бізнес-процесів, дає можливість підприємствам виготовляти та постачати товари якісніше, швидше та дешевше.

Література:

1. Mays Business School Texas A&M University [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mays.tamu.edu/info/what-is-scm/.

2. Handfield R. What is Supply Chain Management? [Електронний ресурс] / R. Handfield. – 2011. – Jan, 11. – Режим доступу: http://scm.ncsu.edu/scm-articles/article/what-is-supply-chain-management.

3. Rigby Darrell K. Management tools 2013 : an executive's guide / Darrell K. Rigby. – Boston : Bain & Company, 2013. – 64 p.

СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Обозна В. В., аспірант кафедри менеджменту в галузях АПК
Науковий керівник: к. е. н., доцент Дубовик С. Г.

В сучасних умовах важливу роль в управлінні збутовою діяльністю підприємства займає стратегічний менеджмент. В силу загострення конкуренції за ринки збуту, росту витрат, а також підвищення вимог споживачів стосовно якості обслуговування, одним із факторів, який визначає виживання підприємств та їх цілеспрямований розвиток є стратегічне планування збутової діяльності підприємства. Кожна організація повинна розробляти стратегію своєї діяльності як на короткострокову, так і на довгострокову перспективу та стратегію організації каналів товароруху.

Зростає вагомість стратегічної спрямованості збутової діяльності підприємств, оскільки саме в даній сфері можна знайти резерви для розвитку та зміцнення їх позицій на ринку.

Стратегічне управління збутом можна визначити як багатоаспектний управлінський процес, спрямований на забезпечення ефективного збуту підприємства у довгостроковій перспективі в умовах мінливості зовнішнього середовища.

Збутова стратегія — це комплексний план дій, який покликаний забезпечити досягнення цілей підприємства в сфері збуту, процес здійснення якого є своєрідним «принципом поведінки» в умовах динамічної кон'юнктури ринку.

Формування стратегії на підприємстві включає ряд питань: формування місії, визначення цілей, аналіз зовнішнього (макро- і мікро-) та внутрішнього середовища підприємства, проведення SWOT-аналізу, розроблення «дерева цілей», PEST аналіз, розробка програми маркетингу та логістики. Результатом розгляду даних питань є визначення каналів і методів збуту, та вибір найбільш ефективної системи управління збутовою діяльністю та підприємством взагалі. Це означатиме, що при виробництві продукції підприємство орієнтується на конкретні форми і методи збуту, найбільш сприятливі умови. Формування оптимальної стратегії збуту виробленої продукції та її реалізація залежать від ринкової кон'юнктури, виробничої та асортиментної політики підприємства. Асортимент підприємства залежить від обсягів реалізації продукції: адже товарна політика підприємства повинна відповідати потребам населення регіону, та попиту в цілому. Відповідність асортименту продукції, її якості, маркування та упакування вимогам споживачів, їх очікуванням є головною вимогою конкурентного ринку.

Отже, існує необхідність на стадії планування та організації збутової діяльності підприємства формування політики розподілення враховування такого фактору, як відповідність товарної політики підприємства вимогам ринку збуту.

Перевагами застосування стратегічного менеджменту в управлінні збутовою діяльністю на підприємстві є:

- Можливість удосконалити свої слабкі сторони та передбачити і протистояти загрозам;
- Визначення місії надає діям працівників усвідомленість і цілеспрямованість, що дозволяють їм краще бачити і усвідомлювати не лише те, що вони повинні робити, але й для чого вони здійснюють свої дії;
- Допомагає фахівцям краще зрозуміти поточний стан підприємства та збутової діяльності;
- Допомагає визначити цільовий ринок, потреби клієнтів, а отже й пріоритетні ринки збуту;
- Організувати якісне програмне та інформаційне забезпечення;
- Забезпечує зменшення транспортних витрат за рахунок раціонального планування перевезень та недопущення простоїв;
- Дозволяє організації робити більш випереджаючі і профілактичні дії;
- Створення в межах організації комунікаційного процесу, забезпечуючи цим готовність досягати поставлені мети;
- Формує правильно організовану цінову політику;
- Організація рекламного забезпечення просування продукції;
- Підвищення контролю якості продукції та ін..

Управління збутовою діяльністю на підприємстві займає дуже важливе місце в прибутковій діяльності підприємства. Збутовий відділ повинен інтенсивно працювати над проблемами збуту та його якості, а також над питаннями ефективної реклами, що безпосередньо зв'язано із збутом.

Отже, застосування стратегічного менеджменту в управлінні збутовою діяльністю – досить трудомісткий процес, але отримувані результати дуже важливі для підприємства. Стратегічний менеджмент дозволяє організації робити профілактичні дії, підвищує її готовність впевнено зустріти ситуації які легко піддаються контролю, так і ті, що неконтрольовані. В постійно змінному середовищі функціонування необхідна організація оптимальної збутової мережі для ефективних продажів виробленої продукції. У комплексі всі вище перераховані аспекти дозволять всебічно забезпечити стійку конкурентну перевагу підприємства на ринку (незалежно від стадії його життєвого циклу) у довгостроковій перспективі.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

КолодкаЯ.В., аспірант кафедри статистики, АГД та маркетингу
Науковий керівник: д.е.н., професор Соколов М.О.

Для забезпечення розвитку як економіки України загалом, так і окремих її галузей необхідне вивчення та застосування на практиці нових інструментів управління діяльністю підприємства. Одним із таких інструментів є аутсорсинг. Передавання підприємством-замовником частини функцій на виконання аутсорсерові дає змогу зосередити увагу на основних видах діяльності, а отже оптимізувати виробничо-господарську структуру підприємства та підвищити його конкурентоздатність на ринку. Основний із принципів аутсорсингу: «займатися тим, що можеш і вмієш робити краще, ніж інші» і «доручати іншим те, що вони роблять краще і дешевше». В сучасному світі досягають успіху лише ті компанії, які, оптимізуючи операційні витрати при збереженні високої якості товарів і послуг, ведуть бізнес найефективнішим способом.

Сутність аутсорсингу полягає у підвищенні ефективності роботи компанії за рахунок передачі деяких функцій на виконання зовнішнім організаціям з метою оптимізації всіх видів ресурсів і концентрації на основному виді діяльності.

На сучасному етапі особливого значення набуває сфера пов'язана із застосуванням аутсорсингу в логістиці підприємства, що функціонує в умовах кризи. Для прийняття рішення про передачу логістичних функції підприємства, що функціонує в умовах кризи, важливим є визначення діапазону логістичних функцій, які готуються на передачу; обґрунтування критеріїв вибору виконавців логістичних функцій; відбір надавачів послуг; врахування в логістичних процедурах аспекту часу; прогнозування часу виконання логістичних функцій до досягнення відносної стабільності підприємством; вироблення юридично-законодавчих механізмів на всіх рівнях.

Сучасній системі аграрної логістики в Україні властиві наступні ознаки:

- недостатній рівень забезпечення сільгоспвиробників сховищами для зберігання зернової та плодоовочевої продукції;
- незадовільний стан автошляхів, під'їзних доріг та погіршення їх транспортноексплуатаційних характеристик через понаднормативне завантаження транспортних засобів, що призводить до погіршення якості продукції, що перевозиться, збільшує терміни доставки, підвищуючи її собівартість;
- невідповідність інфраструктури залізничного транспорту потребам перевезень сипких вантажів, а також зависокі тарифи на залізничні перевезення.

Таким чином, стан розвитку системи аграрної логістики не відповідає сучасним вимогам і призводить до економічних втрат як сільгосптоваровиробників, так й інших економічних суб'єктів, задіяних у процесі просування сільгосппродукції на ринки.

Низький рівень розвитку аграрної логістики в Україні підтверджують дані досліджень міжнародних організацій. Так, за індексом ефективності логістики (LPI - Logistics Performance Index), який розраховується Світовим банком, Україна у 2014 р. посідає 61 місце серед 160 країн світу із загальним показником 2,98 балу із п'яти (на першому місці знаходиться Німеччина з показником 4,12 балу). За окремими параметрами Україна посіла наступні позиції:

- 69 – ефективність митного та прикордонного оформлення;
- 71 – якість торговельної та транспортної інфраструктури;
- 67 – простота організації міжнародних перевезень за конкурентоспроможними цінами;
- 72 – якість та компетентність логістичних послуг;
- 45 – відслідковування проходження вантажів;
- 52 – своєчасність поставок вантажів.

Фахівцями Міжнародної фінансової корпорації IFCу рамках дослідження «Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес» у 2013 р. було опитано керівників 260 сільськогосподарських підприємств в Україні (виробників сільськогосподарської продукції, постачальників сировини, трейдерів і переробників) та 79 підприємців – фізичних осіб, у результаті якого виявилось, що найбільшими перешкодами для ефективного маркетингу та логістики у сільському господарстві є погана інфраструктура аграрного ринку (так вважають 51 % опитаних) і недостатня кількість сучасних складських приміщень(45 % опитаних).Ефективний розвиток системи аграрної логістики повинен стати невід'ємною складовою модернізації інфраструктури національної економіки, оскільки дозволить підвищити прибутковість підприємств внаслідок зниження загальновиробничих витрат, скоротити час обігу товарів і створити безперервні ланцюги управління матеріальними потоками, що у цілому сприятиме зменшенню втрат вирощеного урожаю, покращенню цілорічного забезпечення населення продуктами харчування за доступними цінами, поширенню позицій сільгоспвиробників на міжнародних ринках і зменшенню частки імпортної продукції у внутрішньому споживанні.

ПРОФЕСІЙНО-ПЕДАГОГІЧНЕ САМОВДОСКОНАЛЕННЯ ВИКЛАДАЧА ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Кривенко В.В., студ. 5 курсу факультету агротехнологій і природокористування, СПГ 1401
Науковий керівник: ст. викладач Щербак О.Г.

Сучасна модель педагогічного працівника передбачає готовність до застосування інноваційних підходів в освіті, здатність постійно навчатичся, перебувати у творчому пошуку.

Професійно-педагогічне самовдосконалення – це процес і результат творчого, цілеспрямованого, самостійного, самодетермінованого руху фахівця від Я-актуального до Я-ідеального, від Я-потенційного до Я-актуального, що здійснюється у формі професійного самовиховання, самоосвіти й самоактуалізації, забезпечує досягнення викладачем позитивних особистісних змін та є передумовою його успішної творчої самореалізації в професії.

Сутнісні ознаки професійно-педагогічного самовдосконалення:

• аутоспрямованість – спрямованість на самого суб'єкта дії (самовдосконалення викладача характеризується співпадінням суб'єкта і об'єкта даної діяльності);

• самостійність (професійне самовдосконалення здійснюється викладачем не інакше як самостійно),

• самодетермінованість (у процесі самовдосконалення, що ґрунтується на власній ініціативі викладача, необхідність і напрямок самозміни визначаються з середини як суто особистісна задача);

• інтегративність (як багатогранне всеохоплююче явище самовдосконалення складним чином інтегрує усі форми творчої самоактивності викладача в напрямку досягнення ним вершин педагогічної майстерності, творчості, професіоналізму);

• усвідомленість (самовдосконалення, на відміну від стійких, неусвідомлених форм саморозвитку, таких як наслідування, гра, адаптація та ін., є усвідомленою, свідомо визначеною і цілеспрямовано здійснюваною активністю викладача);

• позитивна модальність (самовдосконалення забезпечує досягнення викладачем виключно позитивних, прогресивних, еволюційних особистісних змін);

• творчий характер (процес самовдосконалення викладача складається з цілого комплексу творчих завдань, вирішення яких неможливо алгоритмізувати).

Формами самовдосконалення викладача є: самовиховання, самоосвіта, самоактуалізація.

Професійно-педагогічне самовиховання – це усвідомлена діяльність викладача, спрямована на формування й розвиток у собі професійно-значущих та корекцію негативних якостей особистості відповідно до вимог педагогічної професії.

Професійно-педагогічне самоосвіта – це отримання і поглиблення знань, удосконалення наявних знань чи набутих нових з метою досягнення бажаного рівня професійної компетентності, а також творче вивчення досвіду інших, пошук нових ідей, способів і прийомів роботи, аналіз і узагальнення досвіду і високоефективне, творче вирішення професійно-педагогічних задач.

Професійно-педагогічне самоактуалізація полягає у виявленні й мобілізації викладачем власних потенційних сил та неповторної творчрї сутності в умовах професійно-педагогічної діяльності.

Одним із найбільш ефективних засобів підвищення професіоналізму і компетентності є самоосвіта.Самоосвіта викладача – свідома діяльність з удосконалення своєї особистості як фахівця: адаптування індивідуально неповторних рис до вимог педагогічної діяльності, постійне підвищення рівня професійної компетентності й неперервне вдосконалення рис своєї особистості. А оскільки навчити самого себе значно складніше, ніж когось, така діяльність передбачає методичний супровід. Він має бути багаторівневим і обов'язково – поступовим.

За Н. Бухловою самоосвіта включає самооцінку, самооблік, самовизначення, самоорганізацію, самореалізацію, самокритичність, самоконтроль, саморозвиток.

До основних завдань самоосвіти викладачів можна віднести: удосконалення теоретичних знань, професійної компетентності викладача; опанування нових форм, методів, прийомів навчання і виховання студентів; вивчення та впровадження в практику педагогічного досвіду новітніх досягнень педагогічної, психологічної наук, нових педагогічних технологій; розвиток у навчальному закладі інноваційних процесів. Існують індивідуальні, групові та колективні форми самоосвіти викладача ВНЗ. За результатами самоосвіти здійснюється представлення традиційних, інноваційних, науково-методичних розробок та проводиться оцінка їх досягнень. Якість самоосвіти викладача підтверджується показниками успішності: реалізується як процес пізнання; є безупинною; сприяє засвоєнню викладачем професійних знань у його практичній діяльності.

Таким чином, самоосвіта викладача в системі професійно-педагогічного самовдосконалення є основною формою вдосконалення прфесіоналізму і компетентності, і вимагає від викладача вищого навчального закладу оволодіння його технікою.

ПЕДАГОГІЧНИЙ АРТИСТИЗМ В СТРУКТУРІ ПРОФЕСІОНАЛІЗМУ ВИКЛАДАЧА

Сіденко А.І., студентка 5 курсу факультету агротехнологій і природокористування, ЗР 1401 м
Науковий керівник: ст. викладач Щербак О.Г.

Праця викладача ВНЗ є особливою формою висококваліфікованої розумової діяльності творчого характеру. Йдеться про формування майбутніх фахівців, від рівня підготовленості яких залежить значною мірою економічний, політичний, соціальний, культурний розвиток суспільства.

Педагогічна діяльність викладача передбачає як готовність компетентного його до виконання цих функцій, так і професіоналізм викладача.

Професіоналізм викладача – це сукупність психофізіологічних, психічних та особистісних змін, які відбуваються в людині у процесі опанування знаннями і під час довготривалої діяльності, та забезпечують якісно новий, вищий рівень вирішення складних професійний завдань.

Професіоналізм педагогічної діяльності має певні рівні його формування: педагогічна вправність, педагогічна майстерність, педагогічна творчість викладача, педагогічне новаторство.

Роль педагога-професіонала у становленні майбутніх фахівців досліджувалась багатьма вченими, серед яких Н.В. Кузьміна, О.І. Щербакова, В.О. Сластьонін, І.А. Зязюн, М.Д. Ярмаченко, Н.М. Тарасевичем та ін. Разом з тим, оскільки педагогічна праця є унікальним видом людської діяльності, дослідження щодо досягнення в ній високої ефективності не перестають бути актуальними.

Особливе місце в формуванні і досягненні професіоналізму викладача займає педагогічний артистизм. Педагогічний артистизм, за О.С. Булатовою – це особлива образно-емоційна мова творення нового, проникливий стиль співтворчості викладача і студента, орієнтований на розуміння та діалог з ними.

Розрізняють такі види педагогічного артистизму, як:

- Внутрішній артистизм – загальна і емоційна культура викладача, внутрішнє налаштування на творчість, впевненість в собі, безпосередність і свобода, чарівність, гра уяви, фантазування, імпровізація, елегантність, самовладання в умовах публічності та ін.
- Зовнішній артистизм – особливі форми викладу навчального матеріалу, передача свого емоційного ставлення до діяльності, уміння самопрезентації, вміла режисура заняття, виведення студентів на ігровий рівень.

На підставі теоретичного аналізу проблеми педагогічного артистизму можна сформувати структурну модель педагогічного артистизму, що складається з наступних компонентів:

І. мотиваційний компонент:

1) професійно-артистична спрямованість (постійна потреба в удосконаленні емоційно-естетичної виразності викладача);

2) потреба в глибокому індивідуальному самовиразі, самовдосконаленні;

3) прагнення до підвищення своєї загальної та емоційної культури, особистісного розвитку;

4) потреба у прилученні до різних видів мистецтва.

ІІ. знання основ теорії педагогічного артистизму:

1) знання сутності і структури педагогічного артистизму, сучасних психолого-педагогічних технологій діагностики та формування педагогічного артистизму;

2) знання теорії різноманітних комунікативних педагогічних технологій;

3) знання явищ естетичної дійсності: театру, музики, поезії, образотворчого мистецтва;

4) знання з театральної педагогіки.

ІІІ. Педагогічно-артистичні здібності та вміння:

1) здатність мобілізувати творче самопочуття: саморегуляція психічної діяльності, емоційних станів, самоорганізація, самоконтроль, педагогічна захопленість, педагогічна одухотвореність, натхнення, творча віддача на занятті;

2) комунікативні та мовленеві здібності;

3) здатність до перевтілення: уміння «увійти» до ролі;

4) режисерські здібності, здатність до творчої фантазії, уяви;

5) педагогічна інтуїція, педагогічний експромт; емпатія, перцепція, педагогічна імпровізація; привабливість, індивідуальний стиль; естетика зовнішнього вигляду.

ІV. Педагогічно-артистична техніка.

Педагогічний артистизм викладача надає йому широкі можливості щодо управління навчально-пізнавальною діяльністю.

Таким чином, педагогічний артистизм – це професійно-необхідна якість особистості викладача, показник та елемент його професіоналізму; він виступає також сукупністю засобів, методів, технологій для наповнення навчальних занять новим змістом; це також основа формування гармонійної емоційної взаємодії викладача і студентів. Оволодіння викладачами технікою педагогічного артистизму забезпечить високу ефективність навчальних занять.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПЕРСОНАЛУ НА ОСНОВІ ЗБЕРЕЖЕННЯ Й РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Гладенко А.О., студента 5-го курсу групи МО 1401м.
Науковий керівник: к.е.н. Баценко Л.М.

Для забезпечення підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств є назрілою потреба у розробці й реалізації концепції, яка має спрямовуватися на забезпечення сприятливих соціально-економічних умов для збереження й розвитку людського потенціалу промислових підприємств, його ефективної реалізації у праці в інтересах зростання конкурентоспроможності персоналу, його трудової та інноваційної активності, що слугуватиме основою зміцнення конкурентних позицій підприємств і можливостей їх економічного зростання загалом.

Мета даної статті полягає в обгрунтуванні тези щодо неможливості піднесення конкурентоспроможності персоналу без збереження та розвитку людського потенціалу, реалізації цілей людського розвитку в Україні.

Тому підвищення конкурентоспроможності персоналу має будуватися на:

- принципах розвитку людського потенціалу і комплексного підходу до розв'язання проблеми підвищення конкурентоспроможності робочої сили;
- враховуванні пріоритетів людського розвитку в Україні (довге і здорове життя, освіченість, матеріальний добробут), зокрема у сфері зайнятості і доходів, освіти, соціального захисту, демографічного відтворення населення;
- передбаченні посилення соціальної складової економічної політики підприємства, регіону, держави в інтересах забезпечення якості трудового життя, продуктивної зайнятості, наближення до світових стандартів життя, адаптації працівників підприємств до трудової діяльності в конкурентному середовищі.

Врахування пріоритетів людського розвитку, зокрема, означає:

а) у сфері освітньої політики - зростання ролі держави у забезпеченні обов'язковості і безплатності повної середньої освіти, розширенні можливостей доступу до вищої освіти, запровадженні державних стандартів базової і повної середньої та вищої освіти, збільшенні обсягів та диверсифікації джерел фінансування освіти, розвитку співробітництва підприємств, наукових установ та закладів освіти у питаннях організації безперервного навчання дорослих, забезпечення конкурентоспроможності випускників на ринку праці;

б) у сфері зайнятості і доходів - підвищення ролі державних органів управління на макро- та мезоекономічному рівнях в питаннях створення нових високопродуктивних робочих місць, забезпечення повної продуктивної зайнятості на принципах тендерної рівності у праці, підвищенні стандартів оплати праці, поліпшення її умов для гармонійного поєднання трудової діяльності з безперервним освітньо- професійним розвитком на протязі трудового життя;

в) у сфері охорони здоров'я - реформування державної системи охорони здоров'я, впровадження медичного страхування; запобігання передчасній смертності працездатних осіб, подовження середньої тривалості життя, утвердження здорового способу життя, профілактика захворювань, зниження травматизму, у т.ч. виробничого;

г)у сфері соціального захисту - посилення державного впливу на забезпечення соціальної захищеності працюючих, системи загальнообов'язкового державного соціального страхування, запровадження єдиного соціального внеску, накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та обов'язкової пенсійної професійної системи.

Але зростанню конкурентоспроможності кадрів вітчизняних підприємств протидіє гостра демографічна криза, руйнація соціально-економічного механізму збереження єдності якості й кількості відтворення населення, скорочення попиту на робочу силу на ринку праці, зокрема висококваліфіковану, деформації в оплаті праці і доходах. Це веде до недовикористання робочої сили, неефективного та нераціонального використання трудового потенціалу персоналу підприємств загалом, гальмуючи засвоєння інноваційної моделі розвитку.

Можна зробити висновок, що ключовим положенням є визнання того, що базою подальшого економічного піднесення підприємства має бути, передусім, збереження та розвиток його людського потенціалу на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях. Саме завдячуючи цьому мають бути створені передумови щодо підвищення та регулювання конкурентоспроможності персоналу на рівні окремих підприємств за допомогою організаційно-правових, фінансово-економічних та соціальних важелів. Це дасть змогу більш ефективно використовувати людський капітал організацій в Україні, що, в кінцевому рахунку, відкриває нові можливості - формування й використання інноваційного потенціалу, який визначатиме долю підприємств і працівників в конкурентних умовах, їх конкурентні позиції на внутрішньому і зовнішніх ринках.

ПСИХОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА КОНФЛІКТІВ В УЧБОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ

Гончарова М. Л., к.е.н., доцент ДВНЗ «УАБС НБУ»

У сучасному світі всі сфери життєдіяльності людей пронизані протиріччями, які створюють основу для різного роду конфліктних ситуацій. Їх кількість неухильно зростає в умовах перманентної кризи, в якому знаходиться суспільство. Конфлікти і конфліктні ситуації в системі освіти багато в чому обумовлені авторитарною системою управління педагогічним процесом. Відбуваються економічні і соціальні перетворення змінюють зміст і функції освіти.

Навчальний заклад (академія, університет, школа та т.п.), будучи соціальним інститутом, відчуває прямий вплив загострення протиріч у суспільстві. Оскільки в ній перетинаються навчальна, трудова і сімейна діяльність людей, у конфлікти залучено учасників різного статусу і віку. Навіть не будучи учасниками конфлікту, учні можуть відчути його негативні наслідки і засвоїти негативні стереотипи поведінки. Перед сучасним педагогом постає завдання конструктивної роботи щодо попередження та вирішення конфліктів, які становлять небезпеку для нормального функціонування навчально-виховного процесу.

Основними ознаками конфлікту як психологічного феномену є:1) наявність протиріччя (реального чи уявного, вигаданого), що оцінюється як непереборне і набуває відкритої, демонстративної форми. Таке протиріччя може виникнути власне як функція ситуації, так і бути результатом «зусиль» учасників, їхніх вчинків, поведінки, ставлення один до одного; 2) зміна характеру спілкування в напрямі конфронтації, негативної спрямованості мінімум однієї, а частіше – обох сторін. Відчуваючи взаємну неприязнь і небажання спілкуватись, учасники конфлікту вимушені це робити (через наявність відносин службової залежності чи підпорядкованості, для «збереження» сім'ї тощо), що стимулює ескалацію конфлікту; 3) активність сторін, прагнення до перемоги будь-що, поступове розширення арсеналу використовуваних засобів – осуд, залякування-шантаж, погрози, фізичний вплив та ін.; 4) підвищений емоційний фон, загострення негативних емоцій аж до їх повної безконтрольності.

Конфлікти в учбовій діяльності студентів виникають під час педагогічного спілкування, що являє собою систему соціально-психологічної взаємодії. У зв'язку з цим можна виділити наступні види спілкування: 1) спілкування педагога з окремими студентами; 2) спілкування педагога через окремих студентів з колективом у цілому; 3) спілкування з колективом у цілому; 4) спілкування педагога через колектив з окремими студентами. Причому ці види спілкування знаходяться в постійній взаємодії, перетинаються, взаємопроникнення і т. п. У педагогічній діяльності колективність спілкування - це найважливіша закономірність педагогічного спілкування.

Дослідження з проблеми спілкування показують, що в процесі педагогічного спілкування відбувається взаємовираження педагога і студентів, що впливає на самопочуття викладача і аудиторії. Це взаємовираження виникає на основі емоційної спільності переживань педагога та студентів, зміцнює її, виступаючи одночасно як результат емоційної спільності. Цей ефект впливає на педагогічне спілкування, на рівень пізнавальної діяльності юнаків і т. п. Виникає педагогічне співпереживання. Викладач виступає як активатор співпереживання і заражає студентів проблемою, спільним пошуком, причому співпереживання, викликане ним в юнаків, у свою чергу, впливає на самого педагога.

Процес навчання охоплює не тільки дидактичний, пов'язаний із засвоєнням знань, компонент, а й соціально-психологічний, що відтворює характер взаємин у студентській групі, соціально-психологічну групову атмосферу, рівень розуміння в системі "педагог - студент" та ін. Соціально-психологічний компонент навчальної діяльності студентів утворюють такі складові: проблеми адаптації студентів до умов навчання у вузі; особливості створення позитивного соціально-психологічного клімату в студентській групі; особливості налагодження стосунків студентів із викладачами; соціально-психологічні бар'єри студентів, зумовлені навчанням; типи спілкування і діяльності на рівні "педагог - студент", "педагог - студентська аудиторія"; проблеми взаєморозуміння викладача і студентів; етнопсихологічні особливості спілкування в процесі навчання та взаємодії; проблеми міжособистісних конфліктів; особливості вияву десоціалізуючих впливів на молоду людину. Дія цих чинників зумовлює конкретні особливості соціалізації студентства. У цьому контексті особливо значущою є проблема адаптації студентів-першокурсників до умов навчання у вузі, зумовлена недостатньою орієнтацією вчорашнього школяра в соціально-психологічному просторі нового для нього соціального інституту. Проблема першокурсників полягає не тільки в тому, щоб сприйняти і зрозуміти нову для них систему, а й у тому, щоб прийняти її на емоційно-особистісному рівні, знайти в ній особистісні сенси. Актуалізація потенційної загрози, яку породжує неадаптивність до нових умов життєдіяльності, може виявитися у відсутності орієнтації в соціально-психологічному просторі навчального закладу, що зумовлює певну ізольованість, негативно позначається на самооцінці особистості, на процесі міжособистісного спілкування в групі тощо. Усе це нерідко провокує втрату інтересу до навчання, здобуття вищої освіти, призводить до виникнення конфліктів.

ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА НАСЕЛЕННЮ В УМОВАХ НАДЗВИЧАЙНОЇ СИТУАЦІЇ

Гордієнко О.М., студ. 5 курсу ДВНЗ «УАБС НБУ», спец. «Управління фін.-економ. безпекою»
Науковий керівник: к. держ. упр., доц. Мартиненко В. О.

Протягом останніх років на території нашої держави сталися такі масштабні катастрофи, як аварія на шахті ім. Засадька в м. Донецьк, повінь на Прикарпатті, катастрофа літака боїнг 777, Майдан 2014. Ці надзвичайні ситуації залишаться назавжди в пам'яті кожного із нас. Досвід роботи при ліквідації надзвичайних ситуацій показав, що є необхідність у наданні невідкладної психологічної допомоги як потерпілому населенню, так і самим рятувальникам. Тому вирішення проблеми наявності спеціалістів з психологічної підтримки під час надзвичайних ситуацій на даний час є досить актуальним.

Слід зазначити, що знання з психологічної підтримки більшою мірою необхідні для співробітників екстремального профілю діяльності, які першими зіштовхуються з наслідками трагедії та першими мають право спілкування з населенням, яке постраждало під час надзвичайної ситуації.

Кожна людина, яка опинилася в умовах надзвичайної ситуації, а особливо, якщо така ситуація мала трагічний кінець, потребує негайної психологічної допомоги зі сторони. Від психологічного стану потерпілого чи групи потерпілих певним чином залежатиме безпека інших людей в цілому. Екстремальні ситуації викликають у людини сильний стрес, нервову напругу, порушують рівновагу в організмі. Ніхто не може із точністю сказати, чого потрібно очікувати від потерпілого, оскільки, кожна людина в таких ситуаціях реагує по-різному. Для цього й потрібне вміння швидко і вчасно реагувати на надзвичайні ситуації та надання екстренної психологічної допомоги потерпілим.

Головними принципами надання допомоги перенести психологічну травму в результаті впливу екстремальних ситуацій є: невідкладність; наближеність до місця подій; очікування, що нормальний стан відновиться; єдність і простота психологічного впливу.

Головними завданнями служби психологічного забезпечення під час ліквідації наслідків надзвичайної ситуації є [6]:

– безпосередня наближеність до місця трагедії, робота в місцях розселення потерпілих;
– координація роботи, яка має охопити усі місця з масовим перебуванням потерпілих;
– невідкладна психологічна допомога і підтримка потерпілих та їх родичів;
– індивідуальна робота;
– робота з групами;
– єднання з потерпілими та простота психологічного впливу;
– інформаційна робота з населенням.

Проаналізувавши матеріали з різних джерел, можна зазначити те, що робота психологів із надання психологічної підтримки здійснюється у чотирьох напрямках, а саме:

– оперативний – збір інформацію про надзвичайну ситуацію, потерпівши, зустріч з родичами, близькими знайомими, планування роботи мобільної групи і інше.;

– робота відповідно з постраждалими – робота з постраждалими різних вікових категорій, робота з гострими стресовими станами у постраждалих, подолання психічних проявів, надання психологічної підтримки;

– робота з родичами загиблих – збір інформації, підготовка родичів до процедури впізнання, пошук особистих ресурсів для подолання психічних станів та інше;

– робота з особовим складом – з рятувальниками, які проявляють втому, психічні розлади.

Психологи виконують масштабну роботу з постраждалим населенням, але чомусь саме їхні заслуги не вважаються такими потрібними, як наприклад, медичні послуги. Це вкрай є неправильним на мою думку, оскільки, саме психічні травми приносять нам найбільшу шкоду, як морально так і фізично.

Тому серед основних завдань, які має виконувати психологічна служба в умовах надзвичайної ситуації слід відзначити наступні:

– профілактика гострих панічних реакцій, нервово-психічних порушень;
– інформованість постраждалого населення щодо взаємодопомоги при надзвичайних ситуаціях;
– регуляція морального і психологічного стану постраждалих та рятувальників, стабілізація психоемоційного стану рятувальної групи та постраждалого населення;
– попередження наслідків пост травматичних стресових порушень.

Отже, основним завданням психологічної допомоги є мобілізація психологічного потенціалу для подолання негативних наслідків надзвичайних ситуацій.

УДОСКОНАЛЕННЯ СФЕРИ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄС

Мартиненко В. О., к. держ. упр., доцент
Тимошенко А. О., студ. 5 курсу ДВНЗ «УАБС НБУ», спец. «Фінанси і кредит»

На сьогоднішній день особливої актуальності набуває питання безпеки і здоров'я людини, оскільки тісно пов'язані з процесом сталого розвитку людства. Глобалізований розвиток на сучасному етапі характеризується зростанням кількості та масштабності техногенних аварій та природних катастроф, та відповідно розмірами збитків понесених унаслідок надзвичайних ситуацій.

Досліджуючи публікації за даною тематикою слід виділити найгостріші проблеми, які виникають на сьогоднішній час у системі ЦЗ:

1) Низький рівень і невідповідність до вимог матеріально-технічного оснащення підрозділів реагування на НС;

2) Масовий відплив кваліфікованих кадрів у зв'язку із змінами в пенсійному законодавстві (збільшення пенсійного віку на 5 років);

3) Неповноцінне функціонування Системи 112, через складність організаційно-управлінський та тенічний механізм;

4) Недосконалий протипожежний захист об'єктів у сільській місцевості;

5) Неналагодженість співпраці держави і волонтерів та активістів громадського руху для підвищення ефективності реагування та попередження НС.

Аналізуючи надзвичайні ситуації, що виникають в Україні та масштабність їх наслідків ставлять перед державою завдання, яке полягає у вдосконаленні системи цивільного захисту та розробки ефективних управлінських механізмів у даній сфері. Особливої актуальності дане питання набуває враховуючи європейський вектор розвитку України. Тому, доцільно було б розпочати процес вдосконалення системи цивільного захисту з вивчення та застосування досвіду європейських країн у сфері реагування на надзвичайні ситуації техногенного та природного характеру.

Головним документом двосторонньої співпраці України з ЄС є Адміністративна домовленість 2008 року між Міністерством України з питань НС та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи і Генеральним Директоратом з питань охорони навколишнього середовища Європейської Комісії про співробітництво між Оперативно-черговою службою МНС та Центром моніторингу та інформації Механізму цивільного захисту Співтовариства (8 грудня 2008 р. в м. Брюссель). Підписання домовленості дало змогу розпочати співробітництво з Механізмом ЦЗ Співтовариства та надало можливість започаткувати співпрацю Єврокомісії та Державної служби з НС України в галузі ЦЗ населення в період до підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Відповідно до даної домовленості сторони взяли на себе зобов'язання щодо сприяння взаємній допомозі у випадках НС, проведення спільної роботи з оцінки впливу наслідків стихійного лиха на навколишнє середовище, залучення експертів до участі в профільних технічних семінарах та цілодобового обміну інформацією про НС [1,2].

Слід зазначити, що важливою для України також є співпраця між Державною службою з надзвичайних ситуацій України, Шведським цивільним агентством з НС та Управлінням рятувальної служби Естонії в рамках міжнародного проекту «Партнерське співробітництво», що полягає у співпраці за напрямками рятування на воді у випадку ДТП, у разі викиду хімічних речовин і забруднення навколишнього середовища, розвиток Системи 112, готовність до паводкових ситуацій тощо [4].

Таким чином, виділивши основні проблеми в системі ЦЗ та проаналізувавши співпрацю України з країнами ЄС з приводу ліквідації та допомоги при настанні НС, слід зробити наступні висновки. По-перше для побудови якісно нової та ефективної системи ЦЗ Україні необхідно продовжити конструктивну співпрацю з інституціями ЄС. По-друге внести зміни, що впливатимуть на адаптацію вітчизняного законодавства до загальноєвропейських стандартів. По-третє впровадити нові підходи у сфері управління цивільним захистом, а саме стосовно налагодження чіткої взаємодії та залучення волонтерів і активістів громадських рухів для підвищення ефективності попередження та реагування на НС.

Література:

1. Про систему екстреної допомоги населенню за єдиним телефонним номером 112: Закон України від 13 березня 2012 р. № 4499-VI.- Режим доступу: www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4499-17

2. Порядок функціонування системи екстреної допомоги населенню: Постанова Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2012 р. № 1031. – Режим доступу: www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1031-2012-п.

3. Труш О.О. Досвід побудови та функціонування систем цивільного захисту країн-членів ЄС Західної Європи /О.О. Труш // Теорія та практика держ. упр. : зб. наук. пр. – Х.: Магістр, 2009. – Вип. 4(27). – С. 35-42.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ ПРИРОДНОГО ТА ТЕХНОГЕННОГО ХАРАКТЕРУ

Мартиненко В.О., к. держ. упр., доцент
Черніговець К. В., студ. 5 курсу ДВНЗ «УАБС НБУ», спец. «Фінанси і кредит»

Забезпечення стабільної техногенної та природної безпеки є основною складовою цивільного захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій, а також елементом державної безпеки, що є найважливішою функцією органів державної влади та суб'єктів господарювання.

Загальноприйнятою у світовій практиці мірою небезпеки для життєдіяльності населення, функціонування об`єктів економіки є ризик, який є ключовою ланкою визначення рівня небезпеки. Застосування показника ризику дозволяє порівнювати дію шкідливих і небезпечних чинників різної природи і різного виду, визначати з урахуванням внеску кожного окремого чинника інтегральний ступінь небезпеки будь-якого об`єкту, системи, діяльності, процесу тощо.

Аналіз надзвичайних ситуацій за останні пять років свідчить про стійку тенденцію зменшення загальної кількості надзвичайних ситуацій, що в свою чергу говорить про тенденції до зменшення рівня техногенної та природної небезпеки. В той же час рівень ризиків виникнення надзвичайних ситуацій та ризиків збитків залишається на досить високому рівні, що потребує значних витрат коштів з державного бюджету. Тому, для зниження ризику виникнення надзвичайних ситуацій природного та технологічного характеру необхідно розробити на державному рівні довгострокову стратегію управління ризиками надзвичайних ситуацій.

Загалом, за своїм характером управління ризиками є комплексним, має дві складові, техногенну і природну, і спрямоване на зниження інтегрального ризику, обумовленого спільною дією небезпечних техногенних і природних чинників.

Управління ризиками надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру має розглядатися як невід'ємна частина державної політики національної безпеки і соціально-економічного розвитку держави.

Здійснення управління ризиками надзвичайних ситуацій неможливе без визначення основних принципів, на яких вона має базуватися, а саме:

– принцип прийнятності ризику, який полягає у досягненні у державі обґрунтованих нормативних значень ризиків для населення, навколишнього природного середовища та об`єктів економіки;

– принцип превентивності передбачає максимально можливе і завчасне виявлення небезпечних значень параметрів стану, які створюють загрозу виникнення надзвичайних ситуацій;

– принцип мінімізації ризику, згідно з яким ризик надзвичайної ситуації необхідно знижувати настільки, наскільки це можливо;

– принцип адресності, який полягає в тому, що ризиком повинен управляти той, хто його створює;

– принцип обов`язковості інформування, полягає в тому, що кожний суб'єкт управління ризиком зобов'язаний регулярно надавати органам державної влади та місцевого самоврядування реальні значення ризиків.

Складовими управління ризиками повинна бути ідентифікація та моніторинг параметрів джерел небезпек, оцінка поточного значення ризику з урахуванням реальних параметрів, порівняння поточного значення ризику з прийнятним, визначення заходів щодо зменшення ризику, вплив на параметри джерел небезпек, оцінка результативності вжитих заходів.

Ефективність і контрольованість процесу управління ризиками надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру у державі має забезпечуватись розгалуженою інфраструктурою механізмів регулювання яка включає нормативно-правові, організаційно-адміністративні, інженерно-технічні, економічні та інші методи регулювання.

Основними напрямами державної політики з питань управління ризиками є:

- формування нормативно-правової бази з техногенної та природної безпеки на основі єдиних принципів управління ризиками та гармонізація її з вимогами Європейського Союзу;
- запровадження нормування ризиків та застосування відповідних норм в механізмах державного регулювання безпеки;
- розширення сфери досліджень та розробок методів, моделей, методик аналізу та оцінки ризиків виникнення надзвичайних ситуацій;
- розвиток загальної технології управління безпекою на основі ризик-орієнтованого підходу;
- удосконалення системи моніторингу небезпечних техногенних об`єктів і природних процесів в напрямі забезпечення інформаційної бази для оцінки ризиків надзвичайних ситуацій тощо[1].

Таким чином, розроблення стратегії управління ризиками надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру, пов'язано із значними наслідками від їх виникнення. Пріоритетним напрямом стратегії управління ризиками має бути не тільки зниження ймовірності виникнення надзвичайних ситуацій, а й зменшення розмірів можливих втрат від них.

НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ ДЕФІНІЦІЇ «ЦИВІЛЬНИЙ ЗАХИСТ» ТА ЇЇ СУПЕРЕЧНІСТЬ З ПОНЯТТЯМ «ЦИВІЛЬНА ОБОРОНА»

Мартиненко В.О. к. держ. упр., доцент
Шкальова О.С. студ. 5 курсу ДВНЗ «УАБС НБУ», спец. «Банківська справа»

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 [1, ст. 4].

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, 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 ii поняття, що наведене у Кодексі цивільного захисту, виступатиме системоутворюючою дефініцією на шляху побудови впорядкованої нормативної термінології у сфері протидії та запобіганню надзвичайним ситуаціям. Отже, з чинного законодавства, а також з лексикону науковців, практиків і пересічних громадян поступово будуть витіснятись інші два загалом синонімічні терміни, які зараз є широко вживаними для позначення відповідного напряму 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, що розглядається, 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. [4, с. 382]. 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.

СИСТЕМА ОПОВІЩЕННЯ НАСЕЛЕННЯ : СУЧАСНИЙ СТАН

Недбай Л.О., студ.5-го курсу ДВНЗ «УАБС НБУ» спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к. держ. упр., доцент Мартиненко В.О.

Одним із головних заходів захисту населення від надзвичайних ситуацій є його своєчасне оповіщення про небезпеку, ситуацію, яка склалася внаслідок її реалізації, а також інформування про порядок і правила поведінки в умовах надзвичайних ситуацій. Кожний громадянин України повинен знати порядок подання сигналу «Увага всім!», знати порядок дій та вміти їх виконувати.

Система оповіщення про надзвичайні ситуації дісталась Україні у спадок від Радянського Союзу. Вона була розрахована не просто на війну, а на ядерну війну, проте, декілька десятиріч її удосконаленням майже не займалися.

Військова загроза, що нависла сьогодні над державою оголила низку проблем в нині діючій системі оповіщення населення. Серед них слід відмітити наступні:

- відсутність місцевих автоматизованих систем оповіщення в малих містах та сільських місцевостях;
- зношеність технічних засобів оповіщення (регіональні системи оповіщення створювались в період з 60-х років до початку 90-х років XX століття);
- недостатня підготовка оперативного чергового складу до дій з оповіщення населення в зазначені терміни;
- неефективне використання регіональних мереж теле- та радіомовлення, мереж кабельного телебачення, в тому числі неможливість їх перехвату в автоматизованому режимі застарілими системами оповіщення;
- низьке покриття населення, в особливості сільського, мережею електросирен та інших акустичних приладів, що не дозволяє своєчасно привернути увагу населення до електронних засобів масової інформації для передачі екстрених повідомлень;
- зниження надійності регіональних систем оповіщення через використання в їх складі комплексів технічних засобів, що відпрацювали три та більше експлуатаційних терміни, та не придатні для роботи в сучасних цифрових мережах;
- відсутність резерву мобільних засобів оповіщення в областях та районах;
- відсутність можливості аппаратно-програмного спряження діючих систем оповіщення з системами моніторингу природних та техногенних надзвичайних ситуацій, цифрового телерадіомовлення, мережами мобільного зв'язку, тощо;
- неможливість інтеграції апаратури старого зразка з новими системами доведення інформації до населення;
- недостатній рівень фінансування органами виконавчої влади заходів щодо реконструкції систем оповіщення та підтримці їх в готовності до використання.

Ще однією з головних проблем є проблема відсутності інтеграції національних операторів зв'язку в систему цивільного захисту, це означає, що вони навряд чи зможуть системно та синхронно оповіщувати населення у випадку надзвичайної ситуації. Діяльність операторів зв'язку у випадку НС буде виключно пов'язана з патріотизмом акціонерів, та швидкості реагування на ситуацію, що склалася. Найгірше в цій ситуації - відсутність досвіду співробітництва, що визнається самими операторами.

Єдиним оператором, що підтвердив наявність договірних відносин з центральними та регіональними органами влади, в частині експлуатації та обслуговування апаратури систем оповіщення, залишається «Укртелеком».

Таким чином, реалії сьогодення вимагають розбудови нової сучасної система оповіщення населення у випадку надзвичайної ситуації у повній відповідності до вимог, що висуваються до подібних систем у Євросоюзі , серед яких основними є: вимога своєчасного оповіщення – 50 відсотків населення повинно бути оповіщено у термін не більше ніж 3 хвилини, а 97 відсотків у термін не більш ніж 5 хвилин; надання вичерпної інформації щодо надзвичайної ситуації, а також дії населення у цій ситуації; надання різної інформації окремим групам населення відповідно до їхнього місця знаходження; оповіщення людей з особливими потребами (вадами зору, слуху тощо); можливість виконання оповіщення з використанням декількох мов.

Проте, враховуючи економічний стан держави, суттєвих змін в цій сфері чекати не варто. Тому для оптимізації в Україні всього процесу зв'язку, оповіщення та інформування необхідно покращити організаційно-профілактичну роботу Головних управлінь (управлінь, відділів) з питань НС облдержадміністрацій (міськвиконкомів, райдержадміністрацій) щодо оновлення, розгалуження та підтримання в робочому стані існуючих мереж зв'язку та оповіщення на потенційно небезпечних об'єктах та в регіонах, особливо у сільській місцевості.

КОНЦЕПЦІЯ ГУМАНІТАРИЗАЦІЇ БУДІВНИЦТВА ГЛОБАЛЬНОЇ СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ

Панасовська М. В, студ. 5 курсу ДВНЗ «УАБС НБУ», спец. «Управління фін.-економ. безпекою»
Науковий керівник: к. держ. упр., доцент Мартиненко В.О.

Однією із загальних характеристик сучасного суспільства є неухильне зростання кількості та масштабів негативних наслідків: різного роду аварій, природних і техногенних катастроф, стихійних лих, соціально-політичних та інших кризових явищ, що виникають в ході розвитку земної цивілізації. Це актуалізує необхідність розвитку концепції гуманітаризації будівництва глобальної системи безпеки.

Теорія етичного гуманізму проголошує людину найвищою цінністю, метою і кінцевим результатом діяльності держави. Поняття «гуманітаризація» не подається у сучасних україномовних словниках, однак незаперечним є походження цього терміну від латинського «Humanum» - людяний. Дослівний україномовний переклад слова гуманітаризація звучить як олюднення.

Отже, гуманітаризація глобальної системи безпеки передбачає олюднення такої системи та покладення в її будову основоположної ідеї про визнання людини та її життя найвищою соціальною цінністю.

Сутність концепції гуманітаризації будівництва глобальної системи безпеки полягає в цілеспрямованому формуванні безпечної особистості, та засновується на ефективному відтворенні її природно-біологічного і соціально-аксіологічного компонентів, що сприяє активізації саморганізаційних процесів у соціальній системі, що забезпечують стійку спрямованість цієї особистості на безпечну взаємодію на всіх рівнях екосоціосистеми.

Основоположними принципами цієї концепції є:

– принцип єдності природного і соціального в людині, що передбачає при дослідженні особистості облік суперечливої єдності в ній біологічного і соціального компонентів, особливо в умовах НС;

– принцип антропоцентризму, сенс якого полягає у відході від абсолютизації технічної домінанти в дослідженні процесів життєдіяльності, в розгляді людини як головного суб'єкта професійної діяльності;

– принцип аксіолого-синергетичного підходу, що зумовлює розгляд процесів самоорганізації соціальних систем у нерозривній єдності з цілями і завданнями їх організаційної діяльності, в центрі якої стоїть «діюча людина», чиї цінності, інтереси, намагання і очікування виступають первинним чинником активності (точкою резонансного збудження) цих процесів;

– принцип комплексного підходу, що передбачає взаємодію різних наукових дисциплін в інтересах всебічного вивчення гуманітаризації систем забезпечення безпеки як складного процесу.

Особливу, ключову роль в даній моделі варто відвести питанню проведення соціального моніторингу в системі цивільного захисту.

Експертна система соціального моніторингу системи цивільного захисту передбачає створення організаційних умов для безперервного спостереження, регулярного аналізу та оцінки інформації про стан і зміни соціальної, соціотехнічної, морально-психологічної, фінансово-економічної, політичної, інформаційної та іншої обстановки не тільки всередині, а й навколо об'єктів безпеки. Це дозволить вирішити наступні завдання в сфері глобальної системи безпеки:

1. Оцінити сформовану обстановку на техногенних об'єктах і навколо них з точки зору їх безпечного і сталого розвитку.

2. Прогнозувати ризики, що досягають критичних порогів стійкості та безпеки функціонування об'єктів, а також провідних тенденцій розвитку напруги, загрози реалізації негативних подій.

3. Здійснювати планування управлінських заходів у соціальній, економічній, технічній та інших сферах взаємодії, спрямованих на зниження ризику, загроз безпеки і стійкості об'єкта.

4. Приймати виважені управлінські рішення на різних рівнях у сфері підвищення збалансованості соціальних і технічних підсистем, підвищення загального рівня безпеки об'єкта, зняття соціальних напружень і конфліктів.

5. Визначати ступінь готовності персоналу до дій в умовах НС поза об'єктом (тобто за місцем проживання, на відпочинку, в транспорті), а також ступеня ефективності впроваджуваних соціальних технологій, що оптимізують процес цивільного захисту населення.

6. Проводити паралельно соціальний і відомчий контроль за якістю виконання запропонованих норм, що регулюють процес забезпечення цивільного захисту, як на об'єкті, так і в регіоні.

7. Здійснювати інформаційне забезпечення експертів, які залучаються до процесу групового прийняття рішень у галузі цивільного захисту.

ОСНОВИ ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ У ЗОНАХ НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ ТА ТИМЧАСОВОГО ВІДСЕЛЕННЯ

Середа Т. В. студ. 5 курсу ДВНЗ «УАБС НБУ», спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.держ. упр., доцент Мартиненко В.О.

Життєзабезпечення населення постраждалого внаслідок надзвичайної ситуації (НС) є одним з першочергових завдань органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, органів управління державної служби з цивільного захисту.

Держава як гарант права громадяни на захист свого життя і здоров'я від наслідків аварій, катастроф, значних пожеж, стихійного лиха повинна створити таку систему цивільного захисту, яка б гарантувала їм ці права та належні умови життєдіяльності.

Під життєзабезпеченням населення при НС ми розуміємо сукупність взаємопов'язаних за часом, ресурсами і місцем проведення силами і засобами цивільного захисту заходів, спрямованих на створення і підтримання умов, мінімально необхідних для збереження життя і здоров'я людей у зоні НС; на маршрутах евакуації і в місцях розміщення евакуйованих; у карантинних зонах при виникненні епідемій і в зонах бактеріологічного зараження; у містечках, які створюються в польових умовах для розміщення людей.

Відповідно до законодавства, для забезпечення належних умов життєдіяльності потерпілого населення в зонах НС та тимчасового відселення повинні підтримуватися наступні основні принципи:

- пріоритетність функції держави в підготовці і проведенні всього комплексу заходів життєзабезпечення в НС;
- раціональний розподіл функцій з життєзабезпечення в НС між центральними, регіональними, місцевими та відомчими органами управління у сфері захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій;
- територіально-галузева організація життєзабезпечення в надзвичайних ситуаціях;
- персональна відповідальність посадових осіб за виконання законодавчих, нормативних і правових актів з життєзабезпечення в НС;
- завчасність підготовки держави (регіону, території) життєзабезпечення в НС;
- забезпечення соціальної захищеності і психологічної підтримки громадян в зонах НС;
- забезпечення фізіологічної та енергетичної достатності норм життєзабезпечення в НС;
- першочергове орієнтування системи життєзабезпечення в НС на місцеві ресурси і можливості з наступним використання державних ресурсів;
- відкритість процесу життєзабезпечення за рахунок використання ресурсів від непотерпілих регіонів держави та закордонної допомоги;
- здібність до швидкого відновлення системи життєзабезпечення після дії на неї дестабілізуючих факторів природних та техногенних НС.

Основними заходами життєзабезпечення населення, спрямованими на задоволення мінімуму життєвих потреб громадян, які потерпіли (можуть потерпіти) від наслідків надзвичайних ситуацій, надання їм побутових послуг і реалізацію соціальних гарантій на період проведення рятувальних та інших невідкладних робіт є:

- тимчасове розміщення громадян в безпечних районах;
- організація харчування у районах лиха і тимчасового розселення;
- організація подання фінансової допомоги потерпілим;
- інформаційне забезпечення населення (своєчасне оповіщення про можливості і факт виникнення НС, можливі його наслідки, правила поведінки в зонах НС);
- забезпечення медичного обслуговування та санітарно-епідемічного нагляду в районах тимчасового розселення;
- організація забезпечення населення, що потерпіло, одягом, взуттям і товарами першої необхідності;
- відновлення функціонування сфери соціального захисту населення, яке потерпіло внаслідок наслідків надзвичайних ситуацій.

Отже, виконання всіх цих заходів організовується виконавчою владою та органами управління цивільної оборони відповідного рівня. Безпосередніми виконавцями цих заходів є керівники підприємств, установ і організацій. Підсумовуючи, слід зауважити, що проблема життєве забезпечення населення, постраждалого за умов НС, є одним з важливих завдань служб екстреного реагування на виникнення НС.

СУТНІСТЬ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ПОЖЕЖНОЮ БЕЗПЕКОЮ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Федорченко І.В., студ. 5 курсу ДВНЗ «УАБС НБУ», спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к. держ. упр., доцент Мартиненко В.О.

На сьогодні в Україні гостро постає питання державного управління пожежною безпекою, оскільки наслідки від пожеж мають значний негативний вплив на економіку як окремого регіону так і держави в цілому.

Державне управління – це діяльність органів державної влади, спрямована на створення умов для якнайповнішої реалізації функцій держави, основних прав і свобод громадян, узгодження інтересів у суспільстві та між державою і суспільством, забезпечення суспільного розвитку [3].

Під поняттям «пожежна безпека» розуміють систему соціально-економічних і організаційно-правових заходів, спрямованих на охорону власності, захист життя, здоров'я і майна громадян, народногосподарського комплексу, пам'яток історії і культури, навколишнього середовища і природних багатств від пожеж і пов'язаних з ними небезпек [1].

Державне управління пожежною безпекою спрямоване на створення ефективної багаторівневої системи управління діяльністю суб'єктів господарювання щодо забезпечення пожежної безпеки, підготовки та контролю за діяльністю груп швидкого реагування для подолання пожежі, проведення постійної роботи з суб'єктами господарювання та зниження ризику виникнення пожеж та загроз, пов'язаних з пожежами, зменшення впливу небезпечних факторів пожеж на навколишнє природне середовище тощо.

Характерним для державного управління пожежною безпекою є своєчасна, виключно, правильна реакція суб'єкта управління на обставини, що швидко змінюються, на непередбачувані події, які вимагають негайних дій відповідної організаційної структури. Державне регулювання це багатоаспектний та багатоплановий процес, що спрямована на створення ефективної багаторівневої системи управління діяльністю суб'єктів господарювання щодо забезпечення пожежної безпеки, підготовка та контроль за діяльністю груп швидкого реагування для подолання пожежі, проведення постійної роботи з суб'єктами господарювання та зниження ризику виникнення пожеж та загроз, пов'язаних з пожежами, створення сприятливих соціальних умов життєдіяльності населення, зменшення впливу небезпечних факторів пожеж на навколишнє природне середовище.

На сьогодні в Україні відсутня відповідна нормативно-правова база, чіткість в організації структури державної пожежної охорони, не проводиться вчасна розробка та реалізація загальної концепції національної протипожежної безпеки, закриваються програми з фінансування пожежної оборони за браком коштів в бюджеті тощо. За таких умов з метою удосконалення механізмів державного управління пожежною безпекою України необхідно створити цілісну концепцію забезпечення пожежної безпеки країни з врахуванням історичних, соціальних, економічних та культурних особливостей розвитку суспільства; вдосконалити чинне законодавство у сфері пожежної безпеки України та адекватно змінити відповідні правовідносини органів державного управління з юридичними і фізичними особами.

Таким чином, державне управління пожежною безпекою є невід'ємною частиною загальної системи держаної безпеки. Його метою є забезпечення стійкого стану, при якому відсутній чи попереджений ризик настання пожежі. Подальше дослідження механізмів державного управління пожежною безпекою повинні бути направлені на удосконалення окремих її складових, а в результаті це призведе до покращання стану пожежної безпеки України в цілому.

Література:

1. Ковбасюк Ю.В. Державне управління [Стаття] / Ю.В. Ковбасюк, В.Д. Бакуменко // Енциклопедія державного управління : у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; наук.-ред. колегія : Ю. В. Ковбасюк (голова) та ін. – 2011. – Т. 1 : Теорія державного управління / наук.-ред. колегія : В. М. Князєв (співголова), І. В. Розпутенко (співголова) та ін. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://www.oridu.odessa.ua/index.pl?rozd=30

2. Назаренко В.Ю. Організаційно-правовий режим державного управління пожежною безпекою в Україні [Електронний ресурс]: Стаття / В.Ю. Назаренко – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-3/doc/2/14.pdf

3. Назаренко В.Ю. Поняття та сутність державного управління пожежною безпекою в Україні [Електронний ресурс]: Стаття / В.Ю. Назаренко – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2012-4/doc/1/07.pdf

АНАЛІЗ ЕМОЦІЙНОГО СТАНУ ЛЮДИНИ В НОРМАЛЬНИХ УМОВАХ ТА В УМОВАХ НАДЗВИЧАЙНОГО СТАНУ

Ходарева Ю. Д., студ. 5 курсу ДВНЗ «УАБС НБУ», спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к. держ. упр., доцент Мартиненко В.О.

Науково доведено, що емоції людини прямо чи опосередковано впливають на її поведінку, особливо під час надзвичайних ситуацій. Емоція (від лат. «emovere» – вражаю, хвилюю) – це специфічна група станів психіки суб'єктивного характеру, які знаходять вираз у формі переживань і відчуттів позитивного або негативного характеру, сприйняття людиною навколишнього світу і людей, власних вчинків і результатів дій [1].

В нормальних умовах емоційний стан людини супроводжується спокоєм, врівноваженістю, умиротворенням, фіксованістю психіки та темпераменту. Найпоширенішими позитивними емоціями людини у нестресових умовах є інтерес та радість. Інтерес розглядається як одна з фундаментальних вроджених емоцій і вважається домінуючої з усіх емоцій у нормальної, здорової людини. Радість як емоція характеризується відчуттям впевненості, задоволеності, особистої значущості. Радість має велике значення в життєдіяльності людини, полегшуючи і посилюючи соціальні зв'язки, тим самим збільшуючи адаптаційні характеристики особистості, і позначаючи звільнення від негативної стимуляції і напружених станів [2].

Питання психології людини в надзвичайних ситуаціях необхідно розглядати з метою підготовки емоційного стану населення до дії в екстремальних ситуаціях. При розгляді питань поведінки людини в умовах НС велика увага приділяється психології страху. У повсякденному житті, в екстремальних умовах людині постійно доводиться долати небезпеки, що породжують страх. Найбільшу небезпеку становлять фактори, що можуть викликати загибель в результаті впливу фізичних, хімічних, біологічних факторів. Ці фактори вимагають різних індивідуальних і колективних засобів захисту, до яких відносяться: прагнення піти за межі дії вражаючих факторів, енергійна атака людиною джерела можливих вражаючих факторів.

Особливі умови, в яких може опинитися людина, викликають у неї психологічну та емоційну напруженість. Як наслідок, у одних це супроводжується мобілізацією внутрішніх життєвих ресурсів, а у інших – зниженням працездатності та погіршенням здоров'я.

Це залежить від індивідуальних особливостей організму, умов праці, виховання, обізнаності про події, що відбуваються. У всіх важких ситуаціях вирішальну роль відіграє психічний стан людини. Протистояння впливу емоцій на людину включає такі складові: фізіологічна стійкість, обумовлена станом фізичних і фізіологічних якостей організму; психічна стійкість, обумовлена підготовкою та загальним рівнем якостей особистості; психологічна готовність, мобілізованість всіх сил і можливостей на майбутні дії [3].

Щоб уникнути пригніченого стану людей в умовах надзвичайної ситуації.

По-перше, треба враховувати, що людина, що перенесла важку психічну травму, набагато швидше відновлює душевну рівновагу, якщо його залучити до якої- небудь фізичної роботи і не одного, а в складі групи.

По-друге, щоб ослабити негативний вплив на людину, потрібні постійна підготовка до дій в надзвичайних ситуаціях, формування психічної стійкості, виховання волі. Ось чому основним змістом психологічної підготовки є виробіток і закріплення необхідних психологічних якостей.

По-третє, особливе значення придбаває підготовка колективів - всіх трудівників підприємств, організацій і установ до підвищення стійкості, до психологічних навантажень, розвитку витривалості, самовладання, неухильному прагнень до виконання поставлених задач, розвитку взаємовиручки і взаємодії.

Отже, емоції виконують функцію оцінки ситуації та узгоджують поведінку людини з вимогами оточення. Залежно від умов життя людини (нормальні умови або надзвичайні ситуації), прояв людської активності забарвлюється відповідними емоціями, які спонукають її на дії та вчинки.

Література

1. Батурина Г. И. Эмоции и чувства как специфическая форма отражения действительности / Г. И. Батурина / Диалектика познания и осознания. Учёные записки Ивановского пед. ин-та иваново: Издательство пед. ин-та, 2003, с. 31 – 295.

2. Виленская Г. А. Роль эмоций в развитии регуляции поведения // Психологический журнал. – 2001. - № 3: Том 22. – С. 68 – 85

3. Сироп'ятов О. Г. Психологія надзвичайних ситуацій / О. Г. Сироп'ятов, Г. В. Іванцова. – К.: Наук.світ, 2005. – 64 с.

ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ПОВЕРНЕННЯ СУДОВОГО ЗБОРУ В ГОСПОДАРСЬКОМУ СУДОЧИНСТВІ У ВИПАДКУ ПРИПИНЕННЯ ПРОВАДЖЕННЯ В СПРАВІ

Авдієнко А. В., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Ю.А. Джепа

Відповідно до вимог ст.7 Закону України «Про судовий збір» від 08.07.2011 року №3674-VI сплачена сума судового збору повертається за ухвалою суду в разі:

1) зменшення розміру позовних вимог або внесення судового збору в більшому розмірі, ніж встановлено законом;

2) повернення заяви або скарги;

3) відмови у відкритті провадження у справі;

4) залишення заяви або скарги без розгляду (крім випадків, якщо такі заяви або скарги залишені без розгляду у зв'язку з повторним неприбуттям позивача або за його клопотанням);

5) закриття провадження у справі.

У випадках, установлених пунктом 1 першої цієї статті, судовий збір повертається в розмірі переплаченої суми; в інших випадках, установлених частиною першою цієї статті, - повністю.

В той же час термін «закриття провадження у справі» використовується в цивільному та адміністративному судочинстві. Господарський процесуальний кодекс України використовує термін «припинення провадження у справі», тому тривалий час господарські суди мали різну практику щодо застосування п.5 ч.1 ст.7 вищезазначеного Закону, повертаючи або не повертаючи суму судового збору.

Частково дане питання вирішувалось в Інформаційних листах Вищого господарського суду України. Потім було врегульовано прийняттям постанови Пленуму Вищого господарського суду України від 26.12.2011 року №18 «Про деякі питання практики застосування Господарського процесуального кодексу України судами першої інстанції», якою в п.4.12 було передбачено, що у вирішенні питань розподілу судових витрат необхідно мати на увазі, що за змістом пунктів 4 і 5 частини першої статті 7 Закону України «Про судовий збір» припинення провадження у справі і залишення позову без розгляду тягнуть за собою повернення сплачених сум судового збору (за винятком випадку, коли позов залишено без розгляду в зв’язку з повторною неявкою представника позивача на виклик у засідання господарського суду, якщо таке нез’явлення перешкоджало вирішенню спору).

Однак 21.02.2013 року Пленумом Вищого господарського суду України прийнято постанову №7 «Про деякі питання практики застосування розділу VI Господарського процесуального кодексу України», пунктом 5.1 якої зазначено, що ст. 7 вищевказаного Закону передбачено підстави повернення судового збору, перелік яких є вичерпним. У їх числі не зазначено такої підстави, як припинення провадження у справі (ст.80 ГПК). Водночас закриття провадження у справі, про яке йдеться у п.5 ч.1 ст.7 Закону, є поняттям цивільного і адміністративного судочинства, передбаченим відповідно ст.205 Цивільного процесуального кодексу України і ст.157 Кодексу адміністративного судочинства України, які господарськими судами у здійсненні судочинства не застосовуються.

Таким чином, припинення провадження у справі з підстав, передбачених ст.80 ГПК, не тягне за собою наслідків у вигляді повернення сплаченої суми судового збору.

Однак якщо виходити з єдності принципів правосуддя (цивільного, адміністративного, господарського) доречним є вирішення цього питання на законодавчому рівні, а саме внесення відповідних змін до Закону України «Про судовий збір» або до відповідного розділу ГПК VI «Судові витрати» та приведення у відповідну єдність правову термінологію законодавчих актів різних видів судочинства.

Список використаної літератури:

1. Постанова Пленуму Вищого господарського суду України "Про деякі питання практики застосування Господарського процесуального кодексу України судами першої інстанції" від 26.12.2011 р. №18

2. Постанова Пленуму Вищого господарського суду України "Про деякі питання практики застосування розділу VI Господарського процесуального кодексу України" від 21.02.2013 р. №7

3. Закон України "Про судовий збір" від 08.07.2011 р. №3674-VI

4. Господарський процесуальний кодекс України від 06.11.1991 р. №1798-XII

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗБЕРЕЖЕННЯ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ НА ОКУПОВАНИХ ТЕРИТОРІЯХ УКРАЇНИ

Баранець Б., студ. 1 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Л.І.Рожкова

Після анексії Криму Російською Федерацією виникло багато проблем, що стосуються власності на землю, військові об'єкти, промислову та соціальну інфраструктуру, житловий фонд тощо. Окремою проблемою є доля культурної спадщини півострова, адже на території Криму знаходяться 34 музейні установи різних профілів і масштабів, зокрема, етнографічний музей у Сімферополі, унікальна картинна галерея імені Івана Айвазовського у Феодосії, музей Тавриди, музеї Лесі Українки та А. Чехова в Ялті, Національний музей оборони та визволення Севастополя та інші. Окремі культурні об'єкти мають світову цінність. Зокрема, Національний заповідник «Хесонес Таврійський» внесений до списку світової культурної спадщини та перебуває під охороною ЮНЕСКО. Загалом у Криму понад 12 тисяч нерухомих об'єктів культурної спадщини - твори мистецтва, палаци, ландшафти, і тепер все це знаходиться на окупованій території і в деяких випадках піддається руйнуванню. Передусім наруги зазнають пам'ятки української історії, зокрема, зруйнували монумент гетьманові Сагайдачному. Перед українською державою постала проблема збереження національних цінностей, у тому числі й на території Криму. Згідно з Законом України «Про музеї і музейну справу», музейний фонд України – національне багатство і невід'ємна складова культурної спадщини України. Він охороняється законом. Необхідно на законодавчому рівні вирішити питання про повернення в Україну музейних експонатів, які належать державній частині Музейного фонду України.

Через відсутність законодавчого регулювання проблеми української власності в Криму 2014 р. виник міжнародний «музейний скандал». В Амстердамі була організована виставка «Крим:золото і секрети Чорного моря», що складалася з експонатів чотирьох кримських музеїв, Національного музею історії України, Одеського археологічного музею. Російська сторона наполягала на поверненні цінностей до Криму. Оскільки Нідерланди не визнають приєднання Криму до РФ, Міністерство культури України заявило, що експонати виставки мають бути повернені в Україну. Згідно з законодавством, всі експонати українських музеїв, незалежно від підпорядкування, крім приватних, є державною власністю. На даний час з Амстердаму до Києва з півтисячі експонатів привезли тільки дев'ятнадцять.

Це лише один з епізодів «музейної війни». У Києві створено громадський комітет порятунку музеїв Криму, який виступив з ініціативою вивезення з Криму культурних цінностей, безпека яких не гарантується, а також вимагає залучити ООН для укладення угоди між Україною та РФ про врегулювання статусу культурних цінностей. Ситуація ускладнюється тим, що влада окупованого Криму поквапилась ухвалити закон «Про націоналізацію культурної спадщини», згідно з яким уся культурна спадщина оголошена надбанням Криму. Невирішеним залишається питання про: можливість доступу української влади до культурних цінностей та об'єктів культурної спадщини на території АРК, а також виконання міжнародних зобов'язань, зокрема Гаазької конвенції про захист культурних цінностей у разі збройного конфлікту (1954 р.), підписаною і Росією. Враховуючи останнє,, міністерство культури України звернулося до Ради Європи з ініціативою організувати моніторингову місію експертів РЄ для оцінки стану збереження культурних цінностей і виконання міжнародних зобов'язань як Україною, так і іншими сторонами - зокрема РФ. Вже найближчим часом спільно з Радою Європи, ЮНЕСКО, ЄС планується розробити програму управління культурою на окупованих територіях. Деякі музеї можуть змінити місце перебування. Наприклад, розглядається питання про передислокацію музею Лесі Українки з Ялти до Луцька або Новоград – Волинського – місць, пов'язаних з життям та творчістю поетеси.

Окремої уваги потребує питання, пов'язане з Національним заповідником «Херсонес Таврійський». Згідно з законодавством України та нормами міжнародного права, зміна його статусу неможлива. Відповідно до Конвенції про охорону всесвітньої культурної спадщини, яку Україна ратифікувала 1988 р., пам'ятки світового значення, незалежно від території держави, на якій вони перебувають, - це спадщина усього людства. Тому і Україна, і РФ як сторони зазначеної Конвенції зобов'язані докладати спільних зусиль у справі охорони цієї унікальної історичної пам'ятки.

З метою збереження своєї культурної спадщини в окупованому Росією Криму українська сторона звернулася до Організації Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО) з проханням розробити спільну стратегію.

Правові засади збереження культурних цінностей на окупованих територіях визначені Законом України «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України», ухваленим у квітні 2014 р. Стаття 5 даного Закону проголошує: «Відповідальність за охорону культурної спадщини на тимчасово окупованій території покладається на Російську Федерацію як на державу, що здійснює окупацію, відповідно до норм і принципів міжнародного права».

Отже, у складний час неоголошеного військового конфлікту та окупації частини території України збереження національних культурних цінностей повинно стати предметом об'єднаних зусиль міжнародних організацій, української держави, культурної громадськості.

ДО ПИТАННЯ СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «ДЖЕРЕЛО ПРАВА» ТА «ФОРМА ПРАВА»

Бондар Н.А.

Як відомо, поняття «джерело права», введене в науковий обіг римським мислителем Тітом Лівієм, який використовував його для позначення XII таблиць, як джерела публічного та приватного права. Таке розуміння джерела права відповідає первинному лінгвістичному значенню слова «джерело», під яким розуміється те, що дає початок чому-небудь, звідки походить що-небудь. На доктринальному рівні джерела права починають досліджуватися правознавцями лише наприкінці XIX ст. Сам же термін є одним з найбільш полісемантичним і складним в теорії права.

У вітчизняній юридичній науці існують різні підходи до співвідношення джерела та форми права. Умовно можна виділити три групи:

1. Група науковців, які обґрунтовують доцільність використання терміну «джерело права». Проблематика розуміння «джерела права» порушувалась ще в дореволюційну добу і такі відомі науковці, як С.Зивс, Є. Кечек'ян, В. Хвостов схилялися до терміна «юридичне формальне джерело право». Теоретики права зазначають що, термін «джерела права» є більш зручним у використанні і до того ж традиційним в міжнародній практиці.

2. Група науковців, які обґрунтовують доцільність використання терміну «форма права». На противагу попередній групі, спроби відмовитися від терміну «джерела права» і замінити його на «форми права» підтримували Г. Шершеневич, А. Шебанов, В. Субботін, В. Котюк, В. Сухонос та інш. Дискусійні питання щодо змісту зазначеної категорії називали «термінологічним непорозумінням» і у зв'язку з полісемантичністю терміну «джерела права» пропонували замінити на більш визначений за змістом термін «форма права».

3. Група науковців, які обґрунтовують тотожність зазначених понять, оскільки вони застосовуються для визначення одного і того ж явища. Так, таку позицію зустрічаємо у працях К. Ображієва, О. Скакун та інш. Щоб підкреслити його формально-юридичне значення, зазвичай поняття «джерела права» уточнюють в дужках поняттям «форми».

З метою уникнення плутанини в міркуваннях, почнемо з дослідження значення слова «джерело». Так, словник української мови, за редакцією І. Білодіда визначає слово «джерело» як: 1) місце, звідки бере початок струмок води; 2) те, що дає початок чому-небудь, звідки постає, черпається щось; основа чого-небудь; вихідне начало; 3) про того або те, від кого або звідки довідуються про що-небудь; 4) писемну пам'ятку, документ, на основі якого будується наукове дослідження.

Для з'ясування змісту «форма права» потрібно дослідити значення терміну форма. Н. Пархоменко характеризує форму як певне явище з точки зору набуття ним статусу, упорядкованого характеру та певних рис. Іншим значенням форми є видимий зовнішній вияв певного явища, пов'язаний з його сутністю та змістом. «Форма права» відображає характер права як рівної міри або масштабу, що застосовується до учасників суспільних відносин та є засобом вираження волі суб'єктів правового життя. Тобто, форма права має інструментальний характер і безпосередньо пов'язана із джерелами права.

О. Зайчук під формою права розуміє організацію власного змісту, способи його існування, прояву, впорядкування та функціонування. Розрізняють внутрішню та зовнішню форми права. Під першою розуміють систему права, структуру змісту або систему права та його структуру, а під зовнішньою — джерела права.

Сучасна юридична література поняття «джерело права» визначає у декількох аспектах:

1) Джерело права визначається як джерело виникнення права як соціальної категорії. У значенні джерел права характеризують пам'ятки історії, літописи, судові справи та звичаї, що існували історично, мають юридичний зміст та визначають основні напрями становлення права конкретної держави. Наприклад, Руська правда, Закони Ману;

2) Джерело права у генетичному розумінні характеризують як умови формування права, тобто фактори правотворчості та загальнолюдські цінності, що безпосередньо впливають на процес формування та функціонування права. Фактори, що обумовили появу права, поділяють на матеріальні (потреби суспільства, обумовлені соціально-економічними потребами його розвитку) і ідеологічні (система уявлень суб'єктів про те, яким має бути право);

3) Джерело права у юридичному значенні визначають як спосіб зовнішнього прояву права. Це текстуальні джерела права, які можна поділити на первинні (котрі є підставою для виникнення суб'єктивних прав і юридичних обов'язків: нормативно-правові акти, нормативно-правові договори, правові прецеденти, релігійні норми, правові звичаї) і похідні (уточнюють зміст первинних: судова та адміністративна практика);

4) Джерело права — це діяльність суб'єктів суспільних відносин, в результаті якої реалізуються їх потреби і задовольняються інтереси.

Отже, терміни «джерело права» і «форма права» взаємопов'язані, але не тотожні поняття. Джерело права розкриває витоки формування права, причини і закономірності процесу його виникнення і розвитку, а форма права показує спосіб зовнішнього вираження норм права.

ОКРЕМІ ПИТАННЯ, ЯКІ ВИНИКАЮТЬ ПРИ ЗДІЙСНЕННІПРАВА НА СПАДКУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Глушко О.А., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. С.І. Запара

Пріоритетне значення земель сільськогосподарського призначення, пояснюється їхньою соціально-економічною важливістю для України. На сьогоднішній день виникає значна кількість проблем щодо спадкування земельних ділянок як за законом, такі за заповітом через недосконаліcть законодавства та допущені помилки відповідними органами.

Найпоширенішими проблемами, які виникають серед спадкоємців при оформленні спадщини є пропущення терміну для прийняття спадщини, видача Державного акту на право приватної власності чи сертифікату на земельну частку (пай) після смерті спадкодавця, помилки допущені органами РАЦС в свідоцтвах про народження, свідоцтвах про смерть у прізвищах, іменах чи по батькові осіб, виправлення у Державних актах на право власності на земельну ділянку чи сертифікатах на право на земельну частку (пай), які раніше було дозволено вносити у зазначені документи, помилки допущені у кадастрових номерах земельних ділянок та інші.

Недосконаліcть роботи законодавчого органу полягає у недостатньому інформуванні населення щодо шестимісячного терміну прийняття спадщини, зокрема, жителів сільскої місцевості та в частині виправлень, які раніше було дозволено вносити у правовстановлюючі документи, через які спадкоємці змущені звертатися до суду із вимогою визнати право власності на земельну ділянку.

Тому коли спадкоємець звертається до нотаріальної контори із заявою про видачу свідоцтва про право на спадщину нотаріус, виявши перепони для належного оформлення спадщини, вимушений винести постанову про відмову у вчиненні нотаріальної дії, а спадкоємець вимушений звертатися до суду із заявою про встановлення певного юридичного факту, визнання права власності на земельну ділянку тощо, в залежності від існуючої проблеми.

В свою чергу, через виявлені проблеми, які в більшості допускаються органами виконавчої влади, спадкоємці вимушені витрачати час та чималі кошти, що пов’язані зі сплатою судового збору та отриманням юридичних послуг, залученням свідків, однак стягнути понесені збитки, через помилки допущені не з вини спадкоємців майже неможливо. А тому, слід бути уважним під час отримання документів та переглядати їх у присутності представника органу, що видає.

Щодо сімейних відносин, необхідно зазначити, що шлюб зареєстрований у державному порядку, не завжди реально засвідчує сімейні стосунків, адже є таке поняття як фіктивний шлюб, який як свідчить судова практика, не дуже легко довести і відновити порушені права інших осіб.

Виникає потреба у внесенні змін до Цивільного кодексу та зазначити, що до осіб, які мають право на обов’язкову частку у спадщині, належить той з подружжя, який пережив спадкодавця, і перебував з ним у сімейних стосунках не більшедвох-трьох років назад.

Крім того, сімейне законодавство передбачає режим окремого проживання подружжя. Тобто, формально подружжя залишається разом і цей режим ніяк не впливає на спадщину, а реально подружжя проживають окремо один від одного і взагалі можуть вступити у фактичний шлюб і за час перебування у таких відносинах набути спільне майно з особою, з якою один із подружжя проживає у фактичному шлюбі.

Цивільним кодексом, ст.1264 передбачено, що у четверту чергу право на спадкування за законом мають особи, які проживали зі спадкодавцем однією сім'єю не менш як п'ять років до часу відкриття спадщини. Проте, хоча судом встановлюється факт проживання однією сім’єю тау судовому порядку доведено, що фактично особа, яка звернулася дійсно була чоловіком чи дружиною спадкодавця, але спадкоємець повинен буде сплатити 5% податку на користь Держави. В свою чергу, особа, яка у якої шлюб був офіційно зареєстрований зі спадкодавцем, звільняється від сплати податку.

Щодо п’ятої черги спадкоємців, слід зазначити, що законодавець надає право отримати спадщину родичам спадкодавця до шостого ступеня споріднення, проте довести нотаріусу родинний зв'язок із особою, яка є, наприклад, троюрідним братом, досить складно, адже необхідно надати значну кількість документів (свідоцтв про народження, свідоцтв про смерть, шлюб тощо) і протягом встановленого шестимісячного терміну надати спадкоємець їх може не встигнути, оскільки деякі документи, необхідно буде поновлювати і чекати відповіді з архівів протягом тривалого часу. Доцільно для цієї черги спадкоємців встановити більший строк для прийняття спадщини.

Отже, з метою зменшення кількості перепон, що постають при переоформленні спадщини пропонується передбачити у штатних розписах сільських рад посаду юрисконсульта, який окрім інших юридичних послуг, буде надавати довіреності та довідки для суду, оскільки секретар сільської ради досить часто надає юридично недосконалі документи, крім того, необхідно, щоб жителі села отримували юридичні консультації, адже саме вони найменш проінформовані щодо норм законодавства. Необхідно збільшити строк для прийняття спадщини для п’ятої черги, врахувати особливості сімейних відносин та переглянути розмір сплати податку для осіб четвертої черги.

ПРАВО ЧЛЕНІВ СІМЇ НА КОРИСТУВАННЯ ЖИТЛОМ ПІСЛЯ ПРИПИНЕННЯ СІМЕЙНИХ ВІДНОСИН З ВЛАСНИКОМ ЖИТЛА

Гресь Н.М.

На сьогодні в судах розглядається значна кількість справ, пов'язаних з житловими спорами власника житла і колишніх членів його сім'ї. При цьому на увагу заслуговує питання про збереження права користування житлом колишнім подружжям, і дітьми власника житла.

Статтею 3 Сімейного кодексу України передбачено, що сім'ю складають особи, які спільно проживають, пов'язані спільним побутом, мають взаємні права та обов'язки. У відповідності до статей 156, 64 Житлового кодексу(далі - ЖКУ) до членів сім'ї власника будинку (квартири) належать дружина(чоловік), власника будинку, їх діти і батьки. Членами сім'ї власника будинку може бути визнано й інших осіб, якщо вони постійно проживають разом з власником будинку і ведуть з ним спільне господарство.

Відповідно до ст. 405 ЦК України члени сім'ї власника житла, які проживають разом із ним, мають право на користування цим житлом відповідно до закону. Житлове приміщення, яке вони мають право займати, визначається його власником. . Аналогічне положення містить ст. 156 ЖКУ «члени сім`ї власника квартири, які проживають разом з ним у квартирі, що йому належить, користуються жилим приміщенням нарівні з власником квартири, якщо при їх вселенні не було іншої угоди про порядок користування цим приміщенням». Вселення членів сім'ї у житлове приміщення, яке належить громадянину на праві власності є результатом реалізації права власника й у них виникає право на користування чужим майном, тобто сервітутне право. Виникає питання,чи зберігає чоловік(дружина) це право після припинення сімейних відносин, якщо житло належить на праві особистої приватної власності одному із подружжя?

Частина 4 ст. 156 ЖКУ встановлює, що припинення сімейних відносин з власником квартири не позбавляє членів його сім`ї права користування займаним житловим приміщенням. Тож, у разі припинення сімейних відносин з власником, колишні члени його сім'ї не позбавляються права користуватися житловим приміщенням. Крім того, надавши свою згоду на реєстрацію члена сім'ї у житловому приміщенні, власник приміщення тим самим визнав за таким членом (колишнім членом) своєї сім'ї право користування таким житлом.

Цілком поділяємо думку Р. Лідовець , що ця норма суперечить ЦК України в частині підстав припинення сервітутів . Адже сервітут припиняється в разі припинення обставини, яка була підставою для встановлення сервітуту (п. 4 ч. 1 ст. 406 ЦК України). Оскільки особа перестає бути членом сім'ї власника житла, відпадає одна з необхідних обставин для встановлення сервітуту за законом і тому він припиняється, якщо власник не укладе з такою особою договір про встановлення особистого сервітуту.Ч. 4 ст. 156 ЖК України передбачає: "У разі відсутності угоди між власником будинку (квартири) й колишнім членом його сім'ї про безоплатне користування жилим приміщенням до цих відносин застосовуються правила, встановлені статтею 162 цього Кодексу". Відповідно, до ч. 1 ст. 162 ЖК України плата за користування жилим приміщенням у будинку (квартирі), що належить громадянинові на праві приватної власності, встановлюється угодою сторін. Таким чином, у разі заперечення власником житла проти проживання в його будинку (квартирі) колишнього члена сім'ї він (власник) навряд чи зможе досягнути угоди з ним про розмір плати й тим більше про безоплатне користування.

Таким чином, у разі виникнення спору між власником та особами, які вселялися в житло у якості членів сім'ї потрібно врахувати, що право користування житлом має речово-правовий характер, у зв'язку з чим припинення цього права повинно відбуватися згідно з вимогами статей 405, 406 ЦК України.

Також актуальною є ситуація, яка пов'язана із правом користування житлом при розірванні шлюбу та подальшим спільним проживанням в одній квартирі (будинку) колишніх членів сім'ї, якщо право власності на квартиру належить одному з подружжя за наявності неповнолітніх дітей. Відповідно ст. 18 Закону України «Про охорону дитинства» діти - члени сім'ї наймача або власника житлового приміщення мають право користуватися займаним приміщенням нарівні з власником або наймачем. Діти власника житлового приміщення не можуть стати колишніми членами його сім'ї, отже, не можуть припинитися сімейні відносини власника житла та його дітей". Незважаючи на розірвання шлюбу їх батьками, діти зберігають право користування житловим приміщенням, що належить одному з батьків

Стаття 12 Закону України "Про основи соціального захисту бездомних громадян і безпритульних дітей" встановлює, що для здійснення будь-яких правочинів стосовно нерухомого майна, право власності на яке або право користування яким мають діти, потрібна попередня згода органів опіки та піклування. Таким чином, виселення з житла разом з неповнолітніми дітьми здійснюється лише за рішенням суду, з обов'язковою участю органу опіки та піклування, які зобов'язані захищати в суді інтереси неповнолітніх за їх житловими правами і контролювати, щоб за жодних обставин неповнолітні діти не залишилися без житла, або умови їх проживання не погіршилися. Відмова органу опіки та піклування на надання дозволу на виселення з житла є для суду формальною підставою для відмови в задоволенні позову про виселення.

МЕТОДИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ НАВЧАННЯ ПРАВОПИСУ ВЕТЕРИНАРНИХ ТЕРМІНІВ

Дудченко Ю.А., студ. 2 курсу ФВМ, спец. «Ветеринарна медицина»
Науковий керівник: доц. І.І. Харченко

В сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні ставляться нові вимоги до підготовки фахівців різних профілів, здатних реалізувати у своїй майбутній діяльності не лише набуті знання з фахових дисциплін, а й державної мови. Майстерне володіння професійним мовленням є запорукою успіху працівника будь-якої галузі.

З-поміж стратегічних напрямів модернізації національної системи освіти одним із актуальних постає завдання щодо підвищення грамотності студентів вищих навчальних закладів. У зв'язку з цим, особливого значення набувають теоретико-методологічні, соціально-психологічні, організаційно-педагогічні та методичні аспекти широкомасштабної проблеми повноцінного гуманістичного розвитку випускників вищих навчальних закладів у напрямі сформованості в них професійної компетентності, що включає й мовленнєвий аспект. Проблема навчання орфографії є актуальною і найменш дослідженою на рівні вищої школи нефілологічного профілю.

Формування орфографічних умінь та навичок у сучасній методиці здійснюється на основі усвідомленого засвоєння знань, тому навчання орфографії потребує насамперед розроблення та упровадження орфографічних правил.

Для засвоєння правил правопису, свідомого формування орфографічної навички насамперед необхідна робота думки, мислення, активна пізнавальна діяльність. Осмислення орфограми робить цілеспрямованою орфографічну діяльність як викладача, так і студентів. Фіксована увага на прийомах, їх усвідомлення – основний спосіб успішного оволодіння орфографічними навичками. В основі вироблення навички має бути активна пізнавальна діяльність студентів, розвиток пізнавального інтересу, умотивованість, підготовчі вправи, дослідницькі завдання, повідомлення яскравих незвичних відомостей, порівняння відомого з новим.

В основі навчання правопису ветеринарних термінів покладено граматичний підхід, оскільки формування стійких і незворотних умінь і навичок неможливе без участі мислення. Необхідною умовою запам’ятовування є розуміння матеріалу, утворення смислових зв’язків.

Хоча граматичний підхід і є базовим, однак він не може повністю вирішити проблему формування орфографічної компетенції студентів ветеринарних факультетів. Це зумовлюється тим, що в українській мові існує велика кількість ветеринарних термінів, для правопису яких не можна виробити правил, тому їх написання потрібно лише механічно заучувати. Таким чином, зберігаючи домінуючим граматичний підхід у навчанні правопису ветеринарних термінів, вважаємо цілком доцільним використовувати і механічні заучування у тих випадках, коли орфограма граматично не умотивована.

Усі слова слід ділити на дві групи: слова, які розвинули власну правописну специфіку на ґрунті української мови (регулятивні слова) та слова, написання яких не пояснюється правилами української орфографії (іррегулятивні слова). Орфографічні правила повинні відображати усі умови та особливості вживання кожної орфограми.

На етапі тренування рекомендуємо використовувати комплекс вправ, які передбачають поєднання традиційних форм навчання правопису з зіставленнями з російською та латинською мовами.

Під час розробки вправ необхідно спиратися на такі принципи навчання: науковості, систематичності та послідовності, зв’язку теорії з практикою, доступності, наявності і перспективності, взаємозв’язку мов у процесі навчання, раціонального використання компаративних елементів, активності студентів, домінуючої ролі вправ.

У навчанні правопису вважаємо доцільним використовувати як диктанти, так і списування, і проводити їх у такому порядку: спершу списування – із вирішення орфографічних завдань, потім – диктанти. Списування повинні тісно пов’язуватися із орфографічними завданнями. Під час виконання вправ на списування необхідно дотримуватися таких методичних вимог: розуміння того, що списується; зрозуміла мета й спосіб виконання роботи; наявність перевірки та оцінки. Усі вправи повинні супроводжуватися визначенням лексичного значення слів та їх морфемної будови.

Серед основних вправ потрібно використовувати такі: вправи на вживання слів; на визначення іншомовних відповідників; на вживання термінів у контексті; письмо по пам’яті; вправи, які включають розбір термінів за морфемами з визначенням їх семантики; завдання на підбір спільнокореневих слів; завдання на пояснення лексичного значення слів; підбір синонімів; вправи на редагування текстів.

Враховуючи той факт, що більшість студентів по-різному запам’ятовують орфографічний матеріал, у результаті чого пропонується диференційований підхід до залучення відомих прийомів, необхідно планувати навчальний процес таким чином, щоб був рівномірний розподіл вправ (аудіювання слів, що промовляються, орфографічне промовляння самими студентами, зорова фіксація, письмо).

Отже, навчання правопису ветеринарних термінів повинне здійснюватися свідомо, шляхом зіставлення термінів з російськими та латинськими варіантами, а також на основі введення термінів в активне вживання в усному та писемному мовленні.

«СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ» КАК ФИНАНСОВО-ПРАВОВАЯ КАТЕГОРИЯ

Елдашев Э.Н., студ. 4 курса ЮФ, спец. «Право»
Научный руководитель: доц. Т.А. Чернадчук

Рассматривая систему налогообложения как элемент налоговой системы следует отметить что она имеет все признаки системности, представляя собой совокупность элементов - обязательных платежей (налогов и сборов). Сам термин система в переводе с греческого означает «целое, состоящее из частей, сочетание». Анализ современных подходов к пониманию сущности систем позволяет определить основные признаки системы, которыми являются, во-первых, элементы или компоненты из которых собственно она формируется, во-вторых, связи между ними, в-третьих связь с внешней средой, в-четвертых, цели или цель существования системы.

Интересным, с научной точки зрения является вопрос системообразующих элементов системы налогообложения. Системообразующий элемент - это основополагающий, единичный элемент любой системы, который характеризуется системными качествами, это тот единичный элемент, который в сочетании с другими ее формирует. Поскольку система налогообложения состоит из установленных налогов и сборов, то очевидно последние и являются ее системобразующими элементами. Налог, по мнению Н.П. Кучерявенко, это форма принудительного отчуждения результатов деятельности субъектов, реализующих свой налоговый долг, в государственную или коммунальную собственность, поступающей в бюджет соответствующего уровня (или целевой фонд) на основании закона (или акта органа местного самоуправления) и выступает как обязательный, нецелевой, безусловный, бесплатный и безвозвратный платеж [1, 119]. Законодательное закрепление понятия "налога" содержится в Налоговом кодексе Украины, согласно которому налогом является обязательный, безусловный платеж в соответствующий бюджет, взимаемый с налогоплательщиков в соответствии с настоящим Кодексом [2].

Следует отметить, что система налогообложения включает не только совокупность налогов, но и сборов. На практике часто эти понятия довольно часто употребляют как синонимы, впрочем это выглядит не совсем корректно, поскольку хотя это очень похожие категории, но находятся они в определенном соотношении. Понятие обязательного платежа является родовым, оно охватывает всю совокупность налогов и сборов, в то же время, налоги и сборы являются видовыми категориями, представляют собой формы обязательных платежей налогового характера. Сбором, согласно Налогового кодекса признается обязательный платеж в соответствующий бюджет, который взимается с плательщиков сборов, с условием получения ими специальной выгоды, в том числе в результате совершения в пользу таких лиц государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и лицами юридически значимых действий.

Таким образом систему налогообложения можно представить как совокупность обязательных платежей налогового характера установленных и взимаемых в государстве. По нормативному закреплению, то определение системы налогообложения содержалось в Законе Украины «О системе налогообложения». Так, в соответствии со ст. 2 этого Закона систему налогообложения составила совокупность налогов и сборов (обязательных платежей) в бюджеты и в государственные целевые фонды, взимаемых в установленном законами Украины порядке [3]. Зато в Налоговом кодексе Украины такое определение отсутствует, однако согласно ст. 6.3 Налогового кодекса Украины совокупность общегосударственных и местных налогов и сборов, взимаемых в установленном настоящим Кодексом порядке, составляет налоговую систему Украины. Законодатель почему-то не разделяет эти два понятия и использует их как синонимы, что, по нашему мнению может негативно отразиться на состоянии правового регулирования налоговых отношений.

Актуальным, на наш взгляд, является также определение соотношения понятий «налоговая система и система налогообложения». В теории финансов и финансового права под налоговой системой принято понимать основанную на определенных принципах систему урегулированных нормами права общественных отношений, складывающихся в связи с установлением и взиманием налогов и сборов. Следовательно, понятие «налоговая система» является более широким, чем система налогообложения, поскольку помимо налогов и сборов включает в себя широкий спектр отношений, связанных с установлением и администрированием налогов и сборов а также участников таких отношений - уполномоченных государственных органов. В то же время система налогообложения представляет собой совокупность обязательных платежей налогового характера установленных и взимаемых в государстве. Другими словами, система налогообложения является составной частью налоговой системы, ее отдельным мощным структурным элементом.

Список использованной литературы:

1. Кучерявенко М.П. Податкове право України: Академічний курс: Підручник. – К.: Всеукраїнська асоціація видавців «Правова єдність», 2008. – 701с.

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI – [Електронний ресурс] – Режим доступу до матеріалу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

3. Закон України «Про систему оподаткування» від 25.06.1991 № 1251-XII – [Електронний ресурс] – Режим доступу до матеріалу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1251-12.

ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЮРИДИЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ПОРУШЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ТРУДОВІ СПОРИ

Запара С.І., д.ю.н., доцент

Застосування юридичної відповідальності під час вирішення трудових спорів, пов'язано з певними правовими характеристиками:

1. Юридична відповідальність в сфері захисту права на працю повинна: *бути чітко вираженою в конкретних правових нормах*. На нашу думку юридична відповідальність може бути закріпленою в спеціальному законі про порядок вирішення трудових спорів та, в окремих випадках, передбачатися у договірному порядку; у разі необхідності *забезпечуватися державним примусом* відповідних державних органів, в особі посадових осіб, які повинні мати можливість в законний спосіб впливати на осіб, які вчинили неправомірно, в супереч договірним нормам, або змісту законодавства; *виступати формою реалізації санкції правової норми* в конкретному випадку та застосовуватися до конкретної особи; *наставати лише за скоєне правопорушення*, пов'язане із порушенням права конкретної особи, конкретної норми права; *виражатися у негативних наслідках* особистого, майнового та організаційного характеру для правопорушника; *здійснюватися* у порядку, передбаченому спеціальними нормативними актами *в спеціальній процесуальній формі;* у разі необхідності, *може бути пов'язана з покладанням нового додаткового обов'язку;* сприяти *дотриманню закону* та досягненню суспільно-корисних результатів.

2. Важливим моментом реалізації трудових правовідносин є фактична наявність відносно правопорушника обмежень майнового характеру, передбачених санкцією, внаслідок порушення відповідних норм трудового права, з метою відновлення порушеного права. За невиконання матеріальних та процесуальних норм, що стали предметом трудового спору та призвели до порушення прав сторін соціально-трудових правовідносин під час вирішення трудового спору, може бути застосована адміністративна, матеріальна та договірна відповідальність. При цьому адміністративна та матеріальна відповідальність визначається в законодавстві України, а договірна встановлюється в колективних та трудових договорах. Матеріальна відповідальність настає у випадку відшкодування шкоди, збитків, заподіяних у зв'язку з проведенням колективних акцій протесту, визнаних судом незаконними та відповідальності роботодавця за шкоду, заподіяну працівнику, або групі працівників, розмір якої може додатково визначатися у колективному договорі.

3. Юридична відповідальність за невиконання матеріальних та процесуальних норм, що стали предметом трудового спору та призвели до порушення прав сторін соціально-трудових правовідносин під час вирішення трудового спору, має як позитивну, так і негативну складову. Поряд із необхідністю відшкодувати збитки існує і позитивний, попереджувальний аспект юридичної відповідальності, пов'язаної з обов'язком діяти правомірно, дотримуватися встановлених правових норм. Сторони трудових правовідносин, виконуючи відповідну трудову функцію, зобов'язуються добровільно дотримуватися як загальних правил і обов'язків, так і конкретизованих у трудовому та/або колективному договорах, прийнятих у відповідності з чинним законодавством, за невиконання яких передбачена відповідна юридична відповідальність.

4. Застосування юридичної відповідальності за невиконання матеріальних або процесуальних норм трудового права має комплексний характер, що поєднує як приватно-правову, так і публічно-правову складові. При цьому колективні угоди санкціоновані державою. Певною мірою зазначеним правовідносинам притаманні ознаки публічності, адже в колективних угодах одним із суб'єктів завжди виступає держава. У випадку застосування адміністративної відповідальності санкція не носить компенсаційний характер, а є покаранням, яке не приносить потерпілому додаткових матеріальних благ, але застосування такої відповідальності слугує компенсацією державі та суспільству за порушення правил, встановлених у законний спосіб.

5. За домовленістю сторони соціального діалогу можуть встановити цивільно-правову відповідальність у трудовій та колективній угоді за порушення порядку розгляду трудових спорів та невиконання взятих на себе зобов'язань. У трудових та колективних договорах та угодах сторони можуть передбачити конкретні види, способи, розміри, порядок відшкодування заподіяної шкоди та види забезпечення виконання трудових та колективних договорів і угод. Цивільно-правова відповідальність настає за невиконання зобов'язань, передбачених колективними угодами та трудовими договорами, що стали предметом трудових спорів.

6. У разі вчинення правопорушень правом на відшкодування винною стороною заподіяної шкоди повинні наділятися не лише працівник та роботодавець, а й профспілка, організація профспілок, об'єднання профспілок, організація роботодавців, об'єднання організацій роботодавців у порядку, визначеному трудовим договором, колективним договором, угодою.

БЮДЖЕТНЫЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Казиев Р.Б., студ. 4 курса ЮФ, спец. «Право»
Научный руководитель: доц. Т.А.Чернадчук

В финансовой науке бюджет по материальному содержанию рассматривается как публичный фонд средств, необходимых для финансирования расходов на выполнение задач и функций государства, а в отношении местных бюджетов, органов местного самоуправления. Это обусловливает важность отношений, объектом которых является бюджет для государства, стремящегося, с учетом системы принципов финансовой деятельности урегулировать и упорядочить такие отношения с целью эффективного и целевого использования средств указанных публичных фондов (государственного и местных бюджетов). Такие задачи обусловливают возникновение отдельного направления государственной управленческой деятельности с применением специфических средств и приемов обеспечения эффективности и законности бюджетных отношений, которая и формирует собой особый вид государственного контроля.

По мнению, А.П. Орлюк, финансовый контроль является универсальным явлением и применяется в различных сферах общественной жизни. Суть финансового контроля раскрывается во взаимосвязи с областью применения и использования финансов. Экономическим содержанием финансового контроля является функция управления, охватывающая совокупность наблюдений, проверок за деятельностью объекта управления с целью оценки обоснованности и эффективности принимаемых решений и результатов их выполнения [1, 144]. В теории финансового права под финансовым контролем понимают регламентированную правовыми нормами деятельность государственных, муниципальных и других публичных органов по проверке своевременности и точности планирования, обоснованности и полноты поступления средств в соответствующие фонды, правильности и эффективности их использования [2, 82].Как специфическая деятельность, финансовый контроль имея обусловленную характером такой специфики структуру делится на различные виды. Одним из критериев классификации финансового контроля ученые определяют сферу финансовой деятельности, по этому признаку в структуре финансового контроля выделяют бюджетный, налоговый, валютный, кредитный, страховой, банковский контроль, и тому подобное. Таким образом, можно сделать вывод о том, что бюджетный контроль является отдельным специфическим направлением финансового контроля и направлен на проверку соблюдения финансовой дисциплины и законности при бюджетной деятельности. Иначе говоря, бюджетный контроль имея все родовые признаки и особенности финансового, в то же время характеризуется особенностями обусловленными спецификой его объекта - бюджета. Предметом бюджетного контроля являются финансовые операции связаны с формированием распределением и использованием средств государственного и местных бюджетов. Главной задачей бюджетного контроля является поддержка законности при осуществлении бюджетной деятельности.

В бюджетном законодательстве отсутствует правовая дефиниция «бюджетный контроль», а используется понятие «контроль за соблюдением бюджетного законодательства». Согласно положениям ст. 26 Бюджетного кодекса Украины контроль за соблюдением бюджетного законодательства направлен на обеспечение эффективного и результативного управления бюджетными средствами и осуществляется на всех стадиях бюджетного процесса его участниками в соответствии с настоящим Кодексом и другим законодательством, а также обеспечивает: оценку управления бюджетными средствами (включая проведение государственного финансового аудита); правильность ведения бухгалтерского учета и достоверность финансовой и бюджетной отчетности; достижение экономии бюджетных средств, их целевого использования, эффективности и результативности в деятельности распорядителей бюджетных средств путем принятия обоснованных управленческих решений; проведение анализа и оценки состояния финансовой и хозяйственной деятельности распорядителей бюджетных средств; предотвращение нарушений бюджетного законодательства и обеспечению интересов государства в процессе управления объектами государственной собственности; обоснованность планирования поступлений и расходов бюджета [3].

В то же время, учитывая содержание понятия «финансовый контроль» и особенности бюджетного контроля как разновидности финансового, бюджетный контроль по нашему мнению можно определить, как регламентированную правовыми нормами деятельность государственных, муниципальных и других публичных органов по проверке своевременности и точности планирования, обоснованности и полноты формирования государственного и местных бюджетов, правильности и эффективности их использования.

Список использованной литературы:

1. Орлюк О.П. Фінансове право. Академічний курс: Підручник / О.П. Орлюк. - К.: Юрінком Інтер, 2010. - 808 с.
2. Воронова Л. К. Фінансове право України: Підручник. — К.: Прецедент; Моя книга, 2006. - 448 с.
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI III – [Електронний ресурс] – Режим доступу до матеріалу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗАМІНИ СТОРОНИ ВИКОНАВЧОГО ПРОВАДЖЕННЯ В ГОСПОДАРСЬКОМУ ПРОЦЕСІ

Коваленко С. О., студ. 4 курсу Ю.Ф., спец. «Правознавство»
Науковий керівник : доц. Ю.А. Джепа

В Господарському процесуальному кодексі України питання,які виникають при виконанні судових рішень господарських судів регулюються розділом XIV «Виконання рішення, ухвали,постанови». В той же час,питання заміни сторони виконавчого провадження даним розділом не врегульоване, тому суди при розгляді даного питання звертаються до положень ст. 25 ГПК України,яка міститься в загальній частині ГПК України,а саме розділ IV «Учасники судового процесу» та не враховує особливостей провадження на стадії виконання судового рішення. В зв'язку з цим, відповідну норму про процесуальне правонаступництво є доцільним включити в розділ XIV ГПК України, а саме визначити особливості розгляду такої заяви, випадки в яких можливе задоволення тощо . Не врегулюване дане питання й Постановою Пленуму Вищого Господарського Суду України від 17.10.2012 р. «Про деякі питання практичні виконання рішень, ухвали, постанов господарських судів України».

Довгий час господарські суди при розгляді зазначених заяв керувались загальними нормами Цивільного Кодексу України, й судова практика була не однаковою.

Частково дане проблемне питання було вирішено, зокрема в випадках заміни сторони виконавчого провадження шляхом укладення договору уступки права вимоги, винесенням постанови Верховного Суду України від 19.08.2014 р. Так в даній постанові зазначено, що частинами першою, третьою статті 512 ЦК України передбачено . що кредитор у зобов'язанні може бути замінений іншою особою внаслідок, зокрема передання ним своїх прав іншій особі за правочином (відступлення права вимоги). Кредитор у зобов'язанні не може бути замінений , якщо це встановлено договором або законом. Відступлення права вимоги є договірною передачею вимог первісного кредитора новому кредиторові та відбувається на підставі укладеного між ними правочину , при цьому заміна кредитора саме у зобов'язанні допускається протягом усього часу існування зобов'язання , якщо це не суперечить договору та не заборонено законом .Отже, наявність судового рішення про задоволення вимог кредитора , яке не виконано боржником , не припиняє зобов'язальних правовідносин сторін договору ,тому заміна кредитора у зобов'язанні шляхом відступлення права вимоги із зазначенням у договорі обсягу зобов'язання, яке передається . на стадії виконання судового рішення не обмежує цивільних прав учасників спірних правовідносин і не впливає на правомірність цесії.. Оскільки виконання рішення суду є не відємною стадією процесу правосуддя, то і заміна сторони на цій стадії може відбуватися не інакше, як на підставах та у порядку, визначеному ГПК України та Законом України «Про виконавче провадження» , який регулює умови і порядок виконання рішень судів, що відповідно до закону підлягають примусовому виконанню у разі невиконання їх у добровільному порядку. Частиною п'ятою статті 8 Закону України «Про виконавче провадження » визначено , що у разі вибуття однієї із сторін державний виконавець з власної ініціативи або за заявою сторони , а також сама заінтересована сторона мають право звернутися до суду із заявою про заміну сторони її правонаступником . Для правонаступника усі дії, вчинені до його вступу у виконавче провадження, обов'язкові тією мірою, якою вони були б обов'язковими для сторони, яку правонаступник замінив. При цьому питання заміни сторони її правонаступником, у тому числі і в разі заміни кредитора у зобов'язанні , вирішується виключно судом у порядку, передбаченому статтею 25 ГПК України. Підсумовуючи наведене, заміна кредитора у зобов'язанні, як і саме забовязання, є інститутом цивільного права, а відносини, пов'язані з виконанням судового рішення, характеру цивільно-правових не мають. Отже, при укладанні оспорюваного договору уступки права вимоги сторони у справі , яка переглядається , не зміюючи кредитора у зобов'язанні в порядку, передбаченому чинним законодавством, фактично замінили стягувача на стадії виконання судового рішення , незважаючи на те що уступка права стягувача за рішенням суду шляхом укладання цивільно-правової угоди чинним законодавством не передбачена .Згідно вимог ст.111-28 ГПК України є обов'язковою відповідно до статті 115 ГПК України рішення. Ухвали. Постанови господарського суду , що набрали законної сили , є обов'язковими на всій території України і виконуються у порядку, встановленому Законом України «Про виконавче провадження »

Таким чином дане питання на сьогодні вирішує лише частково і лише в межах судової практики а тому потребує відповідного врегулювання шляхом внесення відповідної норми в розділ XIV ГПК України.

Список використаної літератури:

1. Господарський процесуальний кодекс України від 01.03.1992 р..;
2. Постанова Пленуму ВГСУ « Про деякі питання практики виконання рішень, ухвал, постанов господарських судів України » від 17.10.2012 р.
3. Постанова ВСУ від 19.08.2014 р.(справа № 923/945/13);

ЮРИДИЧНЕ ПОНЯТТЯ ПЛАГІАТУ

Коношенко А. С., студ.3 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Гресь Н.М.

З моменту виникнення результатів творчої праці, виникла й можливість їх привласнення всупереч бажанню автора. Еволюційна зміна форм вираження творів у свою чергу обумовлювала розвиток та удосконалення способів запозичення результатів творчої праці інших. В різні періоди існування людства плагіату підлягали в основному літературні, художні твори та твори мистецтва. Проте сьогодні плагіат отримав своє подальше розповсюдження і на сферу наукових творів (дисертаційних робіт, наукових статей, звітів та ін.)

Плагіат в останній час – дуже розповсюджена проблема суспільства, це явище спостерігається майже в усіх сферах життя. Плагіат – найпоширеніша форма порушення у сфері авторського права.

Слово плагіат походить від латинського «plagio» – краду – і в римському праві означало продаж у рабство вільної людини, відповідно за що передбачалося бичування.

Юридичне визначення цього терміна вперше з'явилося в українських нормативних документах лише в липні 2001 р. в новій редакції Закону України «Про авторське право і суміжні права», згідно ст. 50, плагіат – це оприлюднення (опублікування), повністю або частково, чужого твору під іменем особи, яка не є автором цього твору.

За доктриною сучасного авторського права, плагіат — це порушення немайнових (право на ім'я) та майнових (право на винагороду) прав автора. Суть плагіату — викрадення результату інтелектуальної праці. На думку С. В. Бондаренка, плагіатом є переробка змісту твору іншого автора у нову форму літературного або художнього вираження і видання його як власного оригінального твору. В. А. Хохлов визначає плагіат як привласнення чужого твору або незаконне запозичення авторського тексту. Слушною є також позиція К. Леонтьєва, який розкриває зміст поняття «плагіат» як оголошення себе автором чужого твору, випуск чужого твору (в повному обсязі або частково) під своїм ім’ям, видання під своїм ім’ям твору, створеного у співавторстві з іншими особами, без вказівки їх імені.

Існує перелік ознак плагіату, серед яких: умисний характер; використання твору або його частини здійснюється особою свідомо; використаний твір може бути оприлюднений чи не оприлюднений, опублікований чи не опублікований автором; не зазначено посилання першоджерело; твір закріплений у матеріальній формі з можливістю визначення строку (дати) створення твору; оприлюднення або доведення (поширення чи повідомлення) використаного твору (або його частини) до загального відома

Плагіат з появою Інтернету перетворився в серйозну проблему. Захист прав авторів – одна з умов успішного функціонування системи інтелектуальної власності в Україні, яка прагне до європейської спільноти. Загалом нагальну потребу регулювання авторських і суміжних прав, порушених в Інтернеті треба вирішувати комплексно на всіх рівнях. Але найважливіше заповнити прогалини, розв’язати колізії в законодавстві України, що не дають можливості реально захистити інтелектуальні права. Законодавцям необхідно доповнити новими статтями Закон України „Про авторське право й суміжні права”, Цивільний, Кримінальний, відповідні процесуальні кодекси України, створивши дієву юридичну основу для регулювання плагіату в Інтернеті.

Одним із проблемних питань є вільний доступ і використання авторських творів іншими особами. Закон дає змогу використовувати без згоди автора, але із зазначенням імені автора та джерела запозичення, цитати з оприлюднених творів в обсязі, виправданому поставленою метою. Характерним є те, що виправданість обсягу вільного використання чужого твору може бути різною, а тому дуже важко говорити про наявність порушення в даному випадку. Тому потрібно закріпити в законодавчій площині данні ньюанси, задля унеможливлення недобросовісного використання чужих творів

Відповідно до п. а) ст. 50 Закону України «Про авторське право і суміжні права», визначено, що порушенням авторського права, яке дає підстави для судового захисту є, зокрема, вчинення будь-якою особою дій, які порушують особисті немайнові права суб’єктів авторського права, визначені ст. 14, та їх майнові права, визначені ст. 15 цього Закону. Згідно з п. є) ст. 52 цього Закону, автор має право вимагати, в тому числі у судовому порядку, публікації в засобах масової інформації даних про допущені порушення авторського права та судові рішення щодо цих порушень. При цьому, автор має також право в судовому порядку вимагати від порушника відшкодування моральної (немайнової) шкоди, відшкодування збитків, завданих порушенням його авторського права, стягнення із порушника доходу, отриманого внаслідок порушення; та виплати компенсації в розмірі від 10 до 50 000 мінімальних заробітних плат.

Отже можна зробити висновок, що плагіат, як один з видів порушення авторських прав, з розвитком нових способів вираження об’єктів авторського права набув свого подальшого поширення. Сфера цього явища значно розповсюдилась і на твори наукового характеру, що є не тільки порушенням авторських прав, а й потужним знаряддям зниження авторитету і довіри до науки в нашому суспільстві.

ЩОДО РЕФОРМУВАННЯ ПРОКУРАТУРИ УКРАЇНИ

Коробка О.С.

Прокуратура України відіграє дуже важливу роль в забезпеченні справедливого правосуддя в Україні.

Тому дуже важливо визначити місце і функції прокуратури України в цьому процесі. Перш за все прокуратура повинна бути правозахисним органом.

Нажаль ні в старому законі про Прокуратуру ні в новому законі про Прокуратуру та новому Кримінальному процесуальному кодексі України не закладений механізм забезпечення гарантій захисту прав людини, принципу верховенства права та презумпції невинуватості при проведенні досудового розслідування і тому не забезпечує унеможливлення притягнення до кримінальної відповідальності невинних осіб та не засудження винних, про що свідчить судова практика коли невинуватим особам застосовується покарання аж до довічного ув′язнення, а через декілька років їх звільняють так як пізнішн були затримані ті хто дійсно скоїв злочин, або навпаки злочинці винні у загибелі багатьох людей отримують ″умовне″ покарання.

Справедливе правосуддя можна забезпечити тільки при одній умові коли буде незалежне досудове розслідування, а це можливе тільки при умові створення незалежного бюро розслідування і виведення слідчих підрозділів із структур силових відомств, які тільки будуть сприяти розслідуванню через здійснення оперативно-розшукових заходів за дорученням слідчих.

Слідчі бюро розслідування повинні керуватись тільки законом, а не вказівками прокуратури за якою повинен бути залишений тільки нагляд за дотриманням законності при проведенні оперативно-розшукової діяльності та досудовим розслідуванням.

Не можна допускати в подальшому щоб орган, який проводив досудове розслідування, або здійснював процесуальне керівництво таким розслідуванням (прокуратура), ще і здійснював нагляд за цим розслідуванням, покриваючи гріхи своїх колег.

Не припустимо і те що як в старому Законі «Про Прокуратуру» так і в проекті новому, та і КПК України прокуратура наділена і ще однією дуже важливою функцією – це підтримання державного обвинувачення в суді.

Це означає, що той орган який розслідує, здійснює нагляд за дотриманням законності під час цього розслідування пропонує розгляд кримінальної справи в суді, та ще й підтримує державне обвинувачення.

Тому для підтримання державного обвинувачення в суді необхідно створити незалежні органи за рахунок штатних одиниць прокуратур і можливо залишити за ними назву «прокурори» по підтриманню державного обвинувачення, або судові прокурори.

Але ці прокурори не повинні підпорядковуватись територіальним прокурорам, а призначатися і підпорядковуватись виключно Генеральному прокурору, або навіть призначатись Президентом України за поданням Генерального Прокурора. Всі кримінальні справи в суд будуть передаватись тільки через цих прокурорів це унеможливить попадання в суд сумнівних кримінальних справ.

Тільки при умові, що досудове розслідування буде проводитись незалежним слідчим під наглядом незалежних прокурорів, при підтриманні державного обвинувачення спеціальними незалежними прокурорами можливе забезпечення в Україні справедливого правосуддя.

В зв′язку з вище визначеним пропоную:

1. Створити незалежне бюро або комітет розслідування, вивівши слідчі підрозділи із силових структур.

2. За прокуратурою залишити тільки функцію нагляду за дотриманням законності при проведенні оперативно розшукової діяльності органами міліції та СБУ та досудового розслідування слідчими вказаного вище бюро (комітету) розслідування.

3. Створити спеціальний державний, незалежний орган по підтриманню державного обвинувачення в суді можливо із назвою «судова прокуратура» або «прокуратура по підтриманню державного обвинувачення». Вказані прокурори повинні призначатись виключно Генеральним прокурором України, або Президентом України за поданням Генерального прокурора.

Я переконаний, що реалізація вище вказаних пропозицій забезпечить реалізацію верховенства права і забезпечить справедливе правосуддя в Україні.

ПРИНЦИП ДИСПОЗИТИВНОСТІ, ЯК ОСНОВА ЦИВІЛЬНОГО СУДОЧИНСТВА

Костенко А.С., студ. 3 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Ю.О. Котвяковський

Принципи права - це основні ідеї, вихідні положення, які закріплені в законі, мають загальну значущість, вищу імперативність і відображають суттєві положення права. У науці цивільного процесуального права існують різні підходи щодо визначення поняття принципів цивільного процесу та їх системи.

М.М. Ясинок, В. І. Тертишніков зазначають, що під принципами цивільного процесуального права слід розуміти ідеї, уявлення про суд і правосуддя, які закріплюються в нормах цивільного процесуального права, у результаті чого стали його основними положеннями, якісними особливостями, котрі визначають характер цивільного процесуального права, порядок його застосування і напрями подальшого розвитку.

Н. О. Чечина акцентувала увагу що принципи цивільного процесуального права (цивільного процесу) називають фундаментальні його положення, основоположні правові ідеї, які закріплені у нормах більш загального характеру. Принципи є основами системи норм цивільного процесуального права, центральними поняттями, стрижневими засадами всієї системи процесуальних законів.

Разом з тим, диспозитивність цивільного процесу не викликає заперечень.

Диспозитивність (від лат. dispono — розпоряджаюся) полягає в надані заінтересованим особам, які беруть участь у справі (стаття 11 ЦПК), можливості вільно здійснювати свої права (матеріальні і процесуальні), розпоряджатися ними, виконуючи процесуальні дії, спрямовані на порушення, розвиток і припинення справи в суді, а також використовувати інші процесуальні засоби з метою захисту суб'єктивних майнових і особистих немайнових прав і охоронюваних законом інтересів, державних і громадських інтересів. Кожна особа, яка звернулася за судовим захистом, розпоряджається своїми вимогами на свій розсуд, не порушуючи при цьому прав і охоронюваних законом інтересів інших осіб. Таким правом користуються і особи (за винятком недієздатних і обмежено дієздатних), в інтересах яких заявлені вимоги (ч. 2 ст 15 ЦПК).

Принцип диспозитивності є основоположним в системі принципів цивільного процесуального права. Його зміст полягає у наданні сторонам, іншим особам, які беруть участь у справі, можливості вільно здійснювати і розпоряджатись матеріальними правами щодо предмета спору та процесуальними засобами їх захисту.

Диспозитивний характер мають права позивача на зміну підстави чи предмета позову протягом усього часу розгляду справи по суті, збільшення або зменшення розміру позовних вимог або право відмовитися від позову. Відповідач, у свою чергу, має право визнати позов повністю або частково. Сторони можуть закінчити справу мировою угодою в будь-якій стадії процесу, вимагати виконання рішення, ухвали, постанови суду.

Таким чином, принцип диспозитивності характеризується наступними положеннями: 1) хто хоче здійснити свої право, повинен сам потурбуватися про це; 2) особа, якій належить право, може від нього відмовитись; 3) нікого не можна примушувати пред'явити позов проти своєї волі; 4) суд не повинен виходити за межі вимоги сторін, за винятками, встановленими законом.

Засади диспозитивності знаходять прояв як при розгляді справи судом першої інстанції, так і в питаннях порушення апеляційного провадження. Зокрема, відповідно до ст 300 ЦПК особа, що подала апеляційну скаргу має право протягом строку на апеляційне оскарження змінити чи доповнити її, а до початку розгляду справи відкликати скаргу чи відмовитися від неї повністю або частково. В той же час, друга сторона може визнати апеляційну скаргу обґрунтованою в повному обсязі чи частково. Поряд з тим, відповідно до ст.. 303 ЦПК апеляційний суд перевіряє законність і обґрунтованість рішення суду першої інстанції в межах доводів апеляційної скарги та вимог, заявлених у суді першої інстанції.

Аналогічний підхід спостерігається також у ході касаційного провадження, а також при перегляді рішень за нововиявленими обставинами та при перегляді рішень Верховним Судом України.

Слід зазначити, що принцип диспозитивності є одним із міжгалузевих принципів, тобто принципів, властивих декільком галузям права. У цьому зв’язку М.П. Курило зазначає, що поняття процесуальних принципів у всіх процесуальних галузях права є за своїм змістом однотипними і мають єдину природу. Принципи процесуальних галузей права однаково регулюють судову процедуру на різних її стадіях у питаннях верховенства права, законності, диспозитивності, змагальності надання доказів, безпосередності, усності тощо.

Разом з тим, провідна роль принципу диспозитивності прослідковується саме у цивільному процесуальному праві, оскільки він визначає механізм виникнення, розвитку і закінчення цивільної справи. Даний принцип пов’язує рух і розвиток справи по стадіях цивільного процесу, долю предмета спору з розсудом заінтересованих осіб – позивача і відповідача. Начало диспозитивності пронизує все цивільне судочинство – від порушення конкретної справи до виконання судового рішення.

РОЗВИТОК ТРЕТЕЙСЬКОГО СУДОЧИНСТВА ЗА СУДОВОЮ РЕФОРМОЮ 1864 РОКУ

Котвяковський Ю.О.

Судова реформа 1864 р. дала новий поштовх для розвитку як третейських судів. Так, даною реформою було ліквідовано «узаконені» третейські суди, які діяли згідно з Положенням про третейські суди 1831 р. При цьому третейський розгляд справ почав регулюватися Статутом цивільного судочинства 1864 р. (далі Статут). За ним третейські суди формувались виключно на добровільних засадах. Особа, у разі виникнення спору з приводу майна, мала право призначити посередників зі свого боку для його розгляду. При цьому законодавець повинен був лише забезпечити рішенню третейського суду юридичну силу на рівні з рішенням державного суду, уникаючи при цьому характерного для державних судів формалізму. Таке розуміння суті третейського судочинства не втратило актуальності і сьогодні.

Відповідно до ст. 1369 Статуту згода сторін на розгляд справи третейським судом виражалася у третейському записі, який підписувався сторонами та обраними посередниками і мав бути завірений нотаріусом чи мировим суддею. Наявність його усувала право сторін на звернення з аналогічним позовом до державного суду, протягом строку визначеного сторонами для розгляду справи третейським судом, або чотиримісячного строку, якщо строк третейського розгляду в угоді не визначався. При цьому сторони могли передавати спір на розгляд одного або декількох посередників, що обиралися за взаємною згодою сторін. У разі колегіального розгляду кількість посередників повинна бути непарною (ст. 1367 СЦС). При цьому, коментуючи дане положення, автори Статуту піддають критиці попередній порядок формування складу третейського суду, за яким сторони призначають однакову кількість посередників, а обрані посередники, у свою чергу, обирають «суперарбітра» для забезпечення непарної кількості третейських суддів. Такий обов'язок, як зазначалось, був обтяжливим для обраних посередників, оскільки на них покладалася відповідальність за неналежний вибір «суперарбітра. У цьому зв'язку висловлюється досить слушна і для сучасності думка щодо призначення посередників не кожною стороною окремо, а погодження сторонами відразу всієї колегії третейських суддів у непарній кількості. Третейським судом могли розглядатись справи, підсудні державним судам у порядку цивільного судочинства, крім справ про особисті стани, справ, пов'язаних з інтересами малолітніх осіб та осіб, які перебували під опікою, справ, пов'язаних з інтересами казни, та справ про злочини та проступки, крім тих, що могли бути завершені примиренням (ст. 1368 СЦС). Таким чином, до сфери третейського розгляду відносилися приватноправові спори, але з певними застереженнями, що дає можливість говорити про близькість сучасної моделі третейського судочинства до її історичного аналога.

При цьому розгляд справи посередниками не був зв'язаний нормами процесуального законодавства, проте процедура розгляду справ повинна була відповідати вимогам визначеним у третейському записі. Реалізація такого підходу спостерігається і при постановленні рішення «по совісті»(ст. 1387 СЦС). Саме такий підхід, на думку авторів Статуту, повинен був максимально задовольняти інтереси сторін, а не слідувати виключно «букві закону». Одночасно наголошувалось на недопустимості протиставлення рішень «по совісті» та «по закону», оскільки третейський суд при розгляді справи здійснює всі передбачені законом дії, зокрема опитування свідків, огляд на місці тощо. Недоцільним було б і виключно жорстке слідування вимогам закону, оскільки це суперечило б волі сторін, які, передаючи справу на розгляд посередників, бажають уникнути формалізму притаманного державним судам.

Рішення третейського суду приймалось більшістю голосів та містило прізвища сторін та третейських суддів, вимоги сторін та надані ними докази. Після оголошення воно, разом з третейським записом та іншими матеріалами справи передавалось мировому судді чи до окружного суду.

Статутом не передбачалось можливості оскарження рішення третейського суду. Проте воно могло бути визнане недійсним у випадках, якщо було постановлене з пропуском обумовленого для третейського розгляду строку чи з іншим порушенням третейської угоди. Відповідно до ст. 1397 Статуту недійсними визнавались також рішення щодо осіб, які не були стороною третейської угоди та предмету спору, який не був обумовлений нею, а також прийняті у справах непідсудних третейським судам. Рішення прийняті щодо третіх осіб та з питань, не визначених третейською угодою, могли бути визнані недійсними лише у відповідній частині.

Заяви про визнання рішення третейського суду недійсним подавались у місячний термін до державного суду, у якому зберігався оригінал рішення. Цей же суд видавав виконавчий лист, на підставі якого здійснювалося примусове виконання рішення третейського суду. Порядок його виконання був аналогічним до рішень державних судів (ст. 1395 СЦС).

Таким чином, Статут цивільного судочинства 1864 р. по суті закріпив третейську форму розгляду як цивільних, так і господарських справ. При цьому законодавець встановлював механізм контролю як за процедурою третейського розгляду, так і за підвідомчістю справ третейському суду. Одночасно такий механізм не порушував приватноправової природи третейського судочинства, оскільки допускався в обмеженому колі випадків та мав на меті забезпечення інтересів держави.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЇ ОРГАНІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ З ЗАСОБАМИ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Кравченко І.О., к.ю.н.

Повноцінна розбудова України як сучасної демократичної, правової держави не можлива без встановлення між владою й громадськістю надійних та ефективних партнерських відносин. Адже взаємовідносини між суспільством, яке рухається до звання громадянського, і держави, що претендує на статус правової покликані забезпечити рівну правову захищеність усіх його соціальних прошарків із боку держави, безумовну перевагу основ, що консолідують у громадському житті його безконфліктність, структурованість і політичну упорядкованість (усі суперечки вирішуються в рамках прийнятих законів), режим громадянського миру і злагоди, загальний захист суспільства як цілісного, соціально диференційованого, саморегулюючого організму від негативного впливу зовнішніх чинників і, нарешті, контроль суспільства над державою, прозорість і підзвітність діяльності його структур. Особливого значення питання взаємодії влади з громадськістю набуває у сфері формування та реалізації соціальної політики, яка являє собою комплекс заходів, який охоплює різноманітні напрями соціальної сфери суспільства і здійснюється державними та громадськими організаціями з метою підвищення добробуту й надання соціального захисту різним верствам населення.

Однією з ланок механізму держави, що займається питаннями реалізації даної політики є Пенсійний фонд України. Він який являється центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра соціальної політики України. 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.

Здійснюючи свої завдання та функції органи Пенсійного фонду України спираються на ряд засадничих принципів, до яких зокрема належать відкритість, прозорість та гласність їх діяльності. На виконання вимог цих принципів ПФУ вдається до відповідних заходів, в тому числі взаємодіє із засобами масової інформації. Слід відзначити що важливою складовою розбудови в Україні громадянського суспільства європейського зразка є посилення ролі та значення засобів масової інформації, гарантування свободи слова, можливості об'єктивного й неупередженого висвітлення реальної суспільно-політичної ситуації. При цьому ЗМІ виступають як елемент громадянського суспільства, з одного боку, та як інструмент зв'язків влади з громадськістю, з другого. Український феномен ролі та значення ЗМІ в розбудові громадянського суспільства полягає в тому, що теоретично засоби масової інформації є елементами та інструментами громадянського суспільства, а практично – більшість ЗМІ обслуговують інтереси власників, що нерідко представляють владні команди на різних рівнях. У той же час, слід констатувати, що питання взаємодії ЗМІ з цілою низкою окремих державно-владних суб`єктів, в тому числі з Пенсійним фондом України, не отримали відповідного наукового опрацювання. Тому у даному підрозділі ми охарактеризуємо механізм співпраця органів Пенсійного фонду України з засобами масової інформації.

Отже, співпрацюючи зі ЗМІ, органи ПФУ таким чином реалізують у своїй діяльності принципи гласності, прозорості та відкритості. Взаємодія зі ЗМІ є потужнім інструментом, який з одного боку дозволяє органам Пенсійного фонду України впливати на свідомість громадян та формувати певні аспекти їх світобачення, а з іншого – надає у розпорядження громадськості додаткові можливості здійснення її представниками контролю за законністю та ефективністю роботи органів ПФУ. Крім того завдяки співпраці зі ЗМІ, ПФУ не тільки передає певну інформацію учасникам суспільних відносин про свою діяльність, але й отримує можливість відслідковувати зміст масових комунікацій, що стосуються сфери його (ПФУ) відання.

Список використаної літератури:

1. Адміністративне право України: Підручник для юрид. вузів і фак. / За ред. Ю.П. Битяка. – Харків: Право, 2000. – 520 с.

2. Антоненко О. Випереджаючи пенсійну реформу // Бухгалтерія. Право. Податки. Консультація.- 2005.- № 17.- С.73-78

3. Бабич А.М., Егоров Е.Н., Жильцов Е.Н. Экономика социального страхования: Курс лекций. - М.: ТЕИС, 1998, С. – 189

4. Василик О.Д., Павлюк К.В. Шляхи зміцнення фінансового становища держави / О.Д. Василик, К.В. Павлюк // Фінанси України. – 1998. – №7.

5. Гнибіденко І.Ф., Непокульчицький А.О. Наукові підходи до реформування пенсійної системи в Україні та країнах ЄС // Проблеми науки (укр.).- 2006.- № 4.- С.30-38

ВЕСНЯНІ ЗВИЧАЇ ТА ОБРЯДИ УКРАЇНЦІВ

Н.М.Кузьменко

Весняний цикл календарних свят та обрядів в українців мав особливе значення, бо пов'язувався з найважливішою життєвою справою — закладанням майбутнього врожаю. Тому люди за допомогою обрядів та ритуально-магічних дій намагалися всіляко прискорити прихід весни, тепла, дощу. Цей період — іще й пробудження природи та людських почуттів. Звідси весняна обрядовість спрямовувалася на розваги молоді, ворожіння, оберегові дії.

Перехідним святом між зимовим і весняним обрядовими циклами вважається Свято жайворонків, або Свято сорока мучеників (9 березня ст. ст.). Цього дня дівчата збиралися у гурти, йшли у поле, співали пісень, перегукувалися. Нерідко вони брали з собою печених із тіста жайворонків і підкидали їх угору, закликаючи весну. Свято жайворонків, власне, започатковувало тривале обрядове дійство — веснянки (гаївки, гагілки, ягівки), які продовжувалися аж до Зелених свят (Трійці). З роками вони поступово перетворюються на молодіжні гуляння, а пісенний репертуар — з обрядового на любовний, сімейний і навіть жартівливий.

Розпочинався весняний цикл днем св. Євдокії (Явдохи), котрий збігався з давньослов'янським Новим роком (1 березня). Цей цикл включав значну кількість свят: Збірну неділю, Масляну, Благовіщення, св. Юрія, Великдень, день Симона Зілота, Навський і Рахманський Великдень та ін. Завершувався весняний цикл троїцько-русальною обрядовістю, якою водночас розпочинався літній обрядовий цикл.

Своєрідним символом весняної обрядовості в Україні були високопоетичні народні співи — веснянки, що пронизували не одне свято та обрядове дійство. Перше з них — Збірна неділя, яку відзначали на початку Великого посту. У цей день молодь збиралася на вигоні і обирала з-поміж себе березу — найкращу дівчину, котра мала керувати веснянковими обрядами. Її функція поширювалася і на ритуали, пов'язані з Масляною (Масницею, Сирною неділею, Масляницею), котру православна церква включила до свого календаря під назвою «Масляний тиждень». Щоправда, це давньослов'янське свято не дуже зазнало християнського впливу, про що, зокрема, свідчить його магічне спрямування. Щедра трапеза, що супроводжувала Масляну, уособлювала магію родючості, а масляничний розгул був відгомоном давніх весняних шлюбів. Ідея пробудження, котра становила сутність Масляної, не обмежувалася, однак, пробудженням людських почуттів, а стосувалася оновлення всього живого. Люди намагалися магічними способами прискорити цей процес, звільняючись від зими, смерті, мороку: зокрема спалювали або розривали солом'яне опудало Морани (Мари) — слов'янської богині смерті. При цьому характерно, що вони немовби повертали її землі, аби дати тій силу для нового врожаю. Проте Масляна в Україні має свої оригінальні варіанти: наприклад, поширений звичай колодія (колодки), генетично пов'язаний з ритуалом знищення опудала Зими. Пізніше він дещо трансформувався, проявившись і як символ проводів Масляної, і як засіб покарання. В останньому випадку дівчатам та парубкам до ніг прив'язували колоди за те, що вони не одружилися минулого року. Ті у свою чергу відкуповували колодку, ставлячи могорич; дівчата ж могли ще й повернути колодку, даруючи на Великдень своєму обранцеві вишиту хусточку.

Весняне свято Юрія (св. Георгія), найголовніше ж призначення цього святого вбачається у відмиканні навесні неба та землі: «Святий Юрій по полю ходить, хліб-жито родить». Довкола цієї ідеї будувалася вся система обрядів, ритуалів та прикмет: «на Юрову росу» вперше виганяли в череду худобу, на ній качалися, бо вона цілюща, а дівчата вмивалися нею для краси. Про це часто співається і в колядках, і у веснянках.

Головним весняним святом у народі завжди вважався Великдень — свято, котре пізніше християнська церква встановила як Воскресіння Христове. Великдень — це цілий обрядовий цикл, який включає такі основні компоненти: Страсний тиждень, що у свою чергу поділявся на Вербну неділю (або суботу) і Чистий четвер; Великдень (Паска) та Світлий (Великодній) тиждень, до якого входили радуниця (шанування предків) і Світлий (Волочильний) понеділок. У Вербну неділю освячували в церкві лозини верби, якими потім шмагали домочадців та худобу, приговорюючи: «Верба б'є, не я б'ю, за тиждень Великдень, недалечко червоне яєчко». Четвер напередодні Паски (Чистий, або Великий) пов'язувався з очищувальними обрядами і особливо був насичений магічними та символічними діями. Зокрема, люди обливалися водою, принесеною з джерела до схід сонця, — «поки ворон дітей не купав». Прийнято було дзвонити у дзвони, щоб відлякати нечисту силу, та влаштовувати гуляння на церковному подвір'ї. Починаючи з п'ятниці дзвони замовкали, але люди все ж калатали довбеньками у сухі дошки. Великдень сприймали як найсвітліше свято. У цей день знову по всіх усюдах розносився церковний благовіст (при цьому вважалося, що чим гучніше дзвонити, тим багатший буде врожай). На Воскресіння Господнє одне одного цілуємо з червоним яйцем і мовимо: один — «Христос воскрес!», другий — «Воістину творець неба і землі і всього світу воскрес із мертвих!» Завершувався весняний обрядовий цикл важливим церковним святом - Вознесінням.

Отже, весняний обрядовий цикл, присвячений небесним силам мав, як правило, аграрне спрямування. Навіть звичайні виробничі дії люди намагалися, бодай символічно, приурочити до певних свят.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУАЛЬНОЇ КАТЕГОРІЇ «СПІР ПРО ПРАВО»

Курило М.П., д.ю.н., професор

Категорія «спір про право» завжди привертала увагу дослідників. Проте серйозна дискусія з приводу правової природи спору про право розгорнулась у другій половині XX століття з появою робіт П. Ф. Єлісейкіна, І. М. Зайцева, М. Б. Зейдера, М. Д. Матієвського, Є. О. Нефедьєва, М. О. Рожкової та інших.

Так, М.Д.Матієвський розглядає спір про право перш за все як волевиявлення юридично зацікавлених осіб у конкретних діях, які свідчать про їх різну суб'єктивну оцінку юридичних прав і обов'язків. Усі дії осіб, які беруть участь у спорі, виходять далеко за межі матеріальних правовідносин і регулюються не останніми, а нормами процесуального права, а також нормами тієї чи іншої галузі матеріального права [1, с.7].

Заслуговує на увагу погляд М.М.Ненашева, згідно з яким «спір про право являє собою об'єктивно виражені суперечності волевиявлення двох сторін, які складаються з юридично вираженої вимоги однієї сторони (адресанта), якій протистоїть правове положення другої сторони (адресата), що перешкоджає фактичному задоволенню цієї вимоги». [2]

На нашу думку, спір про право цивільне, господарське чи публічно-правове завжди виникає між сторонами, які є учасниками позовного провадження. Для того, щоб визначити спільні й відмінні особливості категорії «спору про право» в різних процесуальних галузях права, необхідно дослідити як матеріально-правову, так і процесуально-правову складову цього непростого питання.

Відповідно до ст. 3 ЦПК України кожна особа має право в порядку, встановленому цим Кодексом, звернутися до суду за захистом своїх порушених, невизнаних або оспорюваних прав, свобод чи інтересів. Таке ж право мають і юридичні особи та суб'єкти підприємницької діяльності в господарському процесі (ст.1 ГПК) та особи в адміністративному процесі (ст.6 КАС). Таким чином, спір про право виникає там і тоді, де порушуються чи не визнаються або оспорюються законні права особи, її інтереси чи свободи.

У той же час такі права можуть бути порушеними, але особа, достовірно знаючи про це, може пробачити порушника своїх прав, що часто має місце у відносинах між родичами, чи особа пообіцяє вирішити питання шляхом відновлення права особи в добровільному порядку, на що остання погоджується. І хоча вона ще цього не встигла зробити, але вже сам факт потенційного урегулювання спору усуває можливість звернення до суду. У такому випадку відсутній спір про право, хоча право й залишається ще не відновленим. Такі особливості спору про право характерні для всіх видів судових процесів. Якщо ж особа прийняла рішення щодо захисту свого права в суді і звернулася до суду, з цього часу й виникає спір про право на рівні його захисту. Отже, такий захист набуває своєї публічності, стає гласним, відкритим (ст. 6 ЦПК, ст.4-4 ГПК, ст.12 КАС) і на цій підставі набуває активної форми. Усі ж питання, які мали місце на рівні перемовин у порядку досудового їх вирішення, незважаючи на активність дій сторін, усе ж носять пасивний характер, оскільки вони мають виключно приватну основу.

Спір про право повинен в обов'язковому порядку ґрунтуватися на матеріальних нормах права. Якщо особа вважає, що її суб'єктивне право порушено, а матеріальний закон не охороняє таке право, бо питання спірного характеру виведені за межі цивільного обороту, то таке право особи не набуває юридично-охоронюваного статусу, а відповідно така особа не набуде процесуального статусу позивача, наприклад не узаконений виграш на тоталізаторі, грошовий виграш у карти, шахи чи доміно, борг за наркотичні речовини тощо. У даному випадку суб'єктивне право відсутнє, оскільки останнє не є узаконеним, а тому відсутній предмет спору, який не визначається ст.3 ЦПК, ст.1 ГПК та ст. 6 КАС України.

У той же час кожен матеріально-правовий спір може стати предметом судового розгляду не лише за наявності диспозитивної волі позивача, що, безумовно, є важливим, але й за умов невиконання процесуальних вимог, які висуваються до таких звернень законодавцем. У зв'язку з цим досліджені процесуальні кодекси приділяють цьому питанню особливу увагу, закріплюючи свої вимоги щодо форми і змісту таких звернень у ст.119 ЦПК, ст.54 ГПК та ст.106 КАС України.

Таким чином, можна зробити висновок, що категорія «спір про право» притаманна адміністративному, цивільному, і господарському судочинству, а значить є універсальною процесуальною категорією.

Список використаної літератури:

1. Матиевский, М. Д. Спор о праве в советском гражданском процессе : автореф. дис... канд. юрид. наук : 12.00.03 / М.Д.Матиевский; Всесоюзный юридический заочный институт. - М.,1978. -25 с.
2. Ненашев М.М. Спор о праве и его место в гражданском процессе : автореф. дис... канд. юрид. наук : 12.00.15 / М.М.Ненашев. – Саратов, 2011.

ЗМІНИ У АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОМУ ПОДІЛІ СУМСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Михайліченко М.А., к.і.н.

У 1765 р. було ліквідовано полково-сотенний устрій Слобідської України. Тоді ж було створено Сумську провінцію Слобідсько-Української губернії. У 1780 р. було створено Сумський повіт, який послідовно входив до складу Харківського намісництва (1780-1796 рр.), Слобідсько-Української губернії (1796-1835 рр.) та Харківської губернії (1835-1923 рр.). Одночасно до Сумського повіту входила Сумська волость. У березні 1923 р. волості і повіти були ліквідовані, а замість них створені райони і округи. Саме в цей час і виникає Сумський район, який входив до складу Сумської округи Харківської губернії, а після ліквідації губерній (1925 р.) і округ (1930 р.) – Харківської області [2, 13-14].

10 січня 1939 р. Сумський район було передано до новоствореної Сумської області. До складу Сумської області також було включено, крім Сумського, 30 районів: 11 районів Харківської (Білопільський, Великописарівський, Грунський, Краснопільський, Лебединський, Миропільський, Охтирський, Тростянецький, Уляніївський, Хотінський, Штепівський, 17 районів Чернігівської (Буринський, Глинський, Глухівський, Дубов'язівський, Конотопський, Кролевецький, Недригайлівський, Путивльський, Роменський, Середино-Будський, Смілівський, Талалаївський, Хильчицький, Червоний, Шалигинський, Шосткинський, Ямпільський) та 2 райони Полтавської областей (Липоводолинський, Синівський) [4].

Адміністративно-територіальний устрій і межі Сумського району, як і всієї Сумської області, зазнали суттєвих змін у 1960-х роках. Так, указом Президії Верховної ради УРСР №35 «Про укрупнення сільських районів Української РСР» від 30 грудня 1962 р. сільські райони УРСР укрупнювалися до розмірів виробничих колгоспно-радгоспних управлінь. У результаті в Сумській області було створено 10 районів замість 31. Однак вже у 1965 році указом Президії Верховної ради УРСР №64 «Про внесення змін в адміністративне районування Української РСР» від 4 січня 1965 року було здійснене розукрупнення районів. Відповідно до цього указу до складу Сумської області входило 16 районів [4, 25-27]. Сучасне районування Сумської області сформувалося у результаті змін у адміністративно-територіальному поділі УРСР, які відбулися у 1967-1971 рр. Станом на 1 січня 1971 р. у складі Сумської області перебувало 18 районів, які область включає в себе і на сьогодні [1; 6, 386].

Зміни у адміністративно-територіальному поділі, які відбулися у 1960-х роках, суттєво позначилися на територіальному устрою Сумського району. Його територія, порівнюючи із 1939 р., зросла втричі. Так, станом на 1 вересня 1946 р. територія Сумського району складала 0,6 тис. кв. км. До складу району входило 20 сільських рад (109 сільських поселень)[5, 520, 542] Станом на 1 січня 1971 р. територія району складала вже 1,8 тис. кв. км. До складу району входило 3 селищних і 25 сільських рад (3 селища міського типу і 148 сільських поселень) [6, 386].

Станом на 1 лютого 2013 територія Сумського району складала 1,9 тис. кв. км. До складу району входять 3 селищних і 29 сільських рад (3 селища міського типу і 129 сільських населених пунктів)[1].

Список використаної літератури:

1. Адміністративно-територіальний устрій Сумської області [Електронний ресурс] // Верховна рада України: офіційний веб-портал [сайт]. – Режим доступу: http://static.rada.gov.ua/zakon/new/ADM/zmistsum.html

2. Історія розвитку адміністративно-територіального устрою Сумської області / О.П. Гончаренко, А.М. Заяц, С.А.Лустенко [та. ін.] // Політичний експерт. – 2009. – №34. – С. 11-15.

3. Об образовании Сумской, Кировоградской и Запорожской областей в составе Украинской ССР // Сборник законов СССР и указов Президиума Верховного Совета СССР. 1938 г. — ноябрь 1958 г / под ред. к. ю. н. Мандельштам Ю. И. – М: Государственное издательство юридической литературы, 1959. — С. 52.

4. Ткачук А. З історії реформ адміністративно-територіального устрою України, 1907 – 2009 роки / А. Ткачук, Р. Ткачук, Ю. Ганущак. – К.: Леста, 2009. – 128 с.

5. Українська СРСР. Адміністративно-територіальний поділ на 1 вересня 1946 р. / [відпов. ред: М.Ф. Попівський]. – К.: Політвидав. – 1947. – 1063 с.

6. Українська СРСР. Адміністративно-територіальний поділ на 1 січня 1971 р. / [упоряд.: Д.О. Шелягін]. – К.: Політвидав. – 1973. – 815 с.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ В УКРАЇНІ

Ніколаєнко В.С., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Т. О. Чернадчук

Управління фінансами здійснюється через існуючу систему відносин, які зумовлені історичними, економічними й політичними умовами та підпорядковані фінансовій політиці держави. Відповідно до неї визначається обсяг розподілу й перерозподілу національного доходу через окремі ланки фінансової системи.

До сфери безпосереднього державного управління належать лише державні фінанси. Це відносини з приводу формування лише тієї частини фінансових ресурсів, які мобілізуються державою в державному та місцевих бюджетах, спеціальних урядових фондах і державних підприємствах.

Змістом діяльності держави по управлінню фінансами виступають мобілізація, розподіл і використання централізованих та децентралізованих фондів коштів, контроль за їх рухом. Особливістю правової організації фінансової діяльності є те, що вона властива усім без винятку державним органам. Фінансова діяльність держави має міжгалузеве значення. Вона закріплена Конституцією України, Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні», Бюджетним кодексом, Податковим кодексом та іншими нормативно-правовими актами.

У фінансовій діяльності беруть участь практично всі державні органи залежно від їх компетенції, що встановлено Конституцією і законами України, нормативними актами, які визначають їх правовий статус.

На Міністерство фінансів покладено обов'язки із забезпечення реалізації державної фінансової політики та здійснення керівництва розвитком державних фінансів. До основних функцій міністерства фінансів належать розробка засад і напрямів проведення державної фінансової політики, організація управління державними фінансами, здійснення державного фінансового контролю, забезпечення єдиних стандартів для проведення фінансових операцій в країні. Фінансова діяльність в Україні не досягла достатнього розвитку, тому вона потребує реформ и подальших кроків для покращення становища в фінансовому секторі. Потрібно змінювати роботу Міністерства фінансів України та інших органів державної влади які здійснюють управління фінансами в Україні.

Кабінет Міністрів України, як вищий орган у системі органів виконавчої влади, забезпечує проведення фінансової, цінової, інвестиційної та податкової політики; політики у сферах праці і зайнятості населення, соціального захисту, освіти, науки і культури, охорони природи, екологічної безпеки і природокористування; організовує розробку проекту закону про Державний бюджет України і забезпечує виконання затвердженого Верховною Радою України Державного бюджету України, надає Верховній Раді України звіт про його виконання.

Верховна Рада України утворює постійно діючий орган контролю Рахункову палату, яка підпорядковується і є підзвітною Верховній Раді. Рахункова палата: здійснює контроль за виконанням законів України та постанов Верховної Ради, виконанням Державного бюджету України, фінансуванням загальнодержавних програм в частині, що стосується використання коштів Державного бюджету України; здійснює за дорученням Верховної Ради та її комітетів контрольні функції в межах своєї компетенції; контролює ефективність управління коштами Державного бюджету України Державним казначейством України; контролює інвестиційну діяльність органів виконавчої влади; контролює виконання рішень Верховної Ради про надання Україною позик і економічної допомоги іноземним державам, міжнародним організаціям, передбачених у Державному бюджеті України; контролює касове виконання Державного бюджету України Національним банком України та уповноваженими банками; перевіряє кошторис витрат, пов'язаних з діяльністю Верховної Ради України та ін.

Міністерство фінансів України, як центральний орган державної виконавчої влади, підпорядкований Кабінету Міністрів України, забезпечує проведення єдиної державної фінансової, бюджетної, податкової політики. Міністерству фінансів України підпорядковуються Державне Казначейство України, Головне контрольно-ревізійне управління України, Державна пробірна палата.

Міністерству фінансів України підпорядковуються Державне Казначейство України, Головне контрольно-ревізійне управління України, Державна пробірна палата.

Державне казначейство створене з метою ефективного управління коштами Державного бюджету України, підвищення оперативності у фінансуванні видатків у межах наявних обсягів фінансових ресурсів у Державному бюджеті.

У системі органів державної влади, які здійснюють управління фінансами, центральне місце належить Міністерству фінансів України. В умовах сучасної України змінюється роль Міністерства фінансів у системі управління державою, а також розширюються і доповнюються його завдання і функції, що в свою чергу потребує подальшого розвитку фінансового законодавства.

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУАЛЬНОГО ПРЕДСТАВНИЦТВА У ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Павліченко С.Ю., студ. 3 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Ю.О. Котвяковський

Суттєві зміни в суспільних відносинах, які набули поширення з початку 90-х років, а також конституційне закріплення правових основ нової демократичної країни зумовили необхідність докорінного перегляду правового статусу осіб, які можуть здійснювати представництво інтересів осіб та держави та їх представницьких функцій.

Зростання ролі представництва у цивільному процесуальному праві зумовлене конституційними гарантіями реалізації прав громадян, а також зобов'язаннями України перед міжнародними та європейськими установами щодо реалізації та захисту прав людини.

Стаття 59 Конституції України встановлює, що кожний має право на правову допомогу. ЦПК України відтворює вказану конституційну норму та передбачає, що особа, яка бере участь у справі, має право на правову допомогу, яка надається адвокатами або іншими фахівцями у галузі права в порядку, встановленому законом (ст. 12).

Термін "представництво" визначено у ст. 237 ЦК України. Відповідно до частини 1 цієї статті представництвом є правовідношення, в якому одна сторона (представник) зобов'язана або має право вчинити правочин від імені другої сторони, яку вона представляє.

В той час, ЦПК не має подібного визначення,а лише частина 1 статті 38 ЦПК говорить про те, що сторона, третя особа, особа, яка відповідно до закону захищає права, свободи чи інтереси інших осіб, а також заявники та інші заінтересовані особи в справах окремого провадження (крім справ про усиновлення) можуть брати участь у цивільній справі особисто або через представника.

Основною метою процесуального представництва є захист та охорона прав, свобод та інтересів осіб, які беруть участь у справі. А надання правової допомоги (ця мета часто зазначається у процесуальній літературі) є самостійною процесуальною діяльністю, що здійснюється особою, яка є фахівцем у галузі права і за законом має право на надання правової допомоги (ст. 56 ЦПК).

Процесуальний представник може посприяти суду у визначенні дійсних обставин справи, повному та всебічному розгляду та вирішенню справи і, відповідно, у здійсненні правосуддя в цивільних справах в цілому.

Правовідносини між представником та судом складаються, як правило, з приводу розгляду та вирішення конкретної цивільної справи та регулюються нормами цивільного процесуального права. Слід зазначити, що цивільне процесуальне представництво не тотожне з цивільно-правовим і має свої характерні риси та відмінності, зокрема:· представництво у цивільному праві можливе щодо вчинення різноманітних правочинів, тоді як процесуальне – тільки щодо вчинення процесуальних дій у суді; метою цивільно-правового представництва є надання правової допомоги довірителю, а при процесуальному – також і суду; за умови цивільно-правового представництва участь у юридично-значимих діях здійснює тільки представник.

При процесуальному представництві участь у справі представника не позбавляє особу права особистої участі в процесі;· на відміну від представництва в цивільному праві, в цивільному процесі можливе подвійне представництво (законні представники можуть доручати ведення справи в суді іншим особам – представникам).

Види представництва: за ступенем обов'язковості представництво в цивільному процесі можна умовно поділити на два види: 1. обов'язкове – виникає на підставі закону, адміністративного чи судового акту; 2. факультативне – виникає на підставі цивільно-правової угоди.

За підставами виникнення розрізняють законне та договірне представництво: 1. договірне – підставою його виникнення є волевиявлення сторін, при якому представника і особу, чиї інтереси він представляє, пов'язує договір доручення або трудовий договір (таке представництво здійснюється адвокатами, юрисконсультами по справах своїх організацій тощо); 2. законне представництво – підстави його виникнення передбачені законом (наприклад, ст. 172 СК передбачає, що повнолітні мають право звернутися за захистом прав та інтересів непрацездатних, немічних батьків як їх законні представники).

За ознаками особи, в інтересах якої здійснюється представництво, його можна поділити на такі види: 1. представництво фізичних осіб – підставою такого представництво є закон або цивільно-правова угода; 2. представництво юридичних осіб – таке представництво базується, як правило на трудовій угоді.

Отже, представництво передбачене цивільним процесуальним законодавством, по-перше, з метою надання юридичної допомоги громадянам та організаціям при розгляді і вирішенні цивільних справ у суді. По-друге, метою представництва є надання допомоги суду в установленні дійсних прав і обов'язків сторін та інших осіб, які беруть участь у справі. Проте основною метою є:отримання позитивного правового результату для особи, в інтересах якої діє процесуальний представник. В цьому і полягає суть представництва, адже представник вчиняє від імені довірителя всі процесуальні дії, якими його наділяє довіритель, розраховуючи саме на досягнення позитивного результату.

МОМЕНТ ВИНИКНЕННЯ ПРАВА ДИТИНИ НА ЖИТТЯ ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ

Плоткіна Ю. Є., студ.3 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Н.М. Гресь

Найважливішим і найціннішим з поміж особистих прав і свобод людини є право на життя. Право на життя є природним і невід'ємним. Без дотримання цього права всі інші права не мають цінності та значення. Саме тому право на життя знаходиться під максимальним правовим захистом, що базується на Конституції. Виникнення права на життя людини має не тільки теоретичне значення. Від розв'язання цієї проблеми залежать питання правоздатності, визначення правової природи аборту, допустимості використання людських ембріональних тканин в фармацевтиці та косметології та низки інших питань, пов'язаних, перш за все, із захистом права на життя.

На сьогодні доволі спірним є визначення моменту права людини на життя. Серед варіантів підходу до визначення початку життя, відповідно до якого виникає право на життя, виділяють народження, момент зачаття, різні періоди внутрішньоутробного розвитку. Кожен з цих варіантів має сильні і слабкі сторони. Існують дві основні концепції визначення початку життя:ембріональна (від лат. embryo – зародок) і натусіальна (від лат. natus – народжений). Переважна більшість авторів продовжує дотримуватись думки,що на жодній стадії свого розвитку ембріон не отримує критеріїв особистості, а стає нею тільки у певний період після народження, коли дитина стає «соціально відповідальним членом людського суспільства» . Проте на сьогодні ембріональна концепція щодо визначення права на життя від моменту зачаття залучає до своїх лав все більше прихильників. Серед юристів це, зокрема, М.І. Клеандров , Р. Петров, З.В. Ромовська та ін.; серед медиків-репродуктологів – В.І. Грищенко , Г.Г. Яхно та ін.

Погляд на життя представниці «натусіальної» школи Л.А. Ольховик, яка розглядає життя як вище нематеріальне благо, що виникає від моменту відокремлення життєздатної дитини від організму матері та триває протягом усього періоду функціонування головного мозку, хотілося б підкоригувати «медичним» аргументом на користь ембріональної концепції щодо визначення моменту початку життя – моменту зачаття. На 6-му тижні в ембріона можна зняти енцефалограму мозку, що, відповідно, дає підставу гадати, що в цьому віці ембріон має мінімальний рівень свідомості, втім,прийнято вважати, на що було вказано нами вище, що ембріон людини – це ще не сама людина. Тоді як твердження, що при встановленні моменту смерті, допоки мозок людини живий, вона залишається суб'єктом права, є константою, визнання живим ембріона людини таким не розглядається.

Обережність у національному праві стосовно проблеми закріплення моменту виникнення прав людини зрозуміла. Питання є настільки неоднозначне та складне, що навіть міжнародно - правові акти у цій частині не зовсім конкретні. З точки зору національного законодавства новий організм, що розвивається в тілі жінки, людиною до моменту свого народження не вважається. Він - частина організму жінки, і вона вправі робити з ним що завгодно. Українське законодавство, зокрема, стаття 6 Закону України «Про охорону дитинства» зазначає, що «кожна дитина має право на життя з моменту визначення її живонародженою та життєздатною за критеріями Всесвітньої організації охорони здоров'я» . Стаття 9 Цивільного кодексу України передбачає, що «правоздатність громадянина виникає в момент народження». Згідно із ст. 269 ЦК, "Особисті немайнові права належать кожній фізичній особі від народження або за законом". Відповідно ст. 50 Основ законодавства про охорону здоров'я, жінка має право розпоряджатися своєю вагітністю. Кримінальне законодавство не встановлює відповідальності за штучне переривання вагітності (аборт), лише за порушення процедури проведення аборту (незаконний аборт).

Але в той же час Цивільний кодекс України у ст. 1261 передбачає, щодо першої черги спадкоємців за законом належать, крім інших, зачаті за життя спадкодавця та народжені після його смерті діти. Ст. 1200 визначає, що у випадку смерті потерпілого право на відшкодування шкоди має також дитина потерпілого, народжена після його смерті. Це до деякої міри може бути розглянуте як закріплення за зачатими, але ще не народженими фізичними особами певних прав, реалізувати які вони зможуть після народження.

Отже, що стосується моменту виникнення права на життя, то до тих пір, поки юристи не отримають єдиної думки вчених (медиків, біологів, ембріологів) щодо того, чи можна вважати людський зародок повноцінною особистістю, рішення щодо визнання за ембріоном права на життя не буде прийнятим. Українське законодавство потребує певного доопрацювання з точки зору захисту життя ненароджених та новонароджених дітей. Рішення проблеми на сьогодні бачиться у закріпленні захисту ембріона та визнання за ним людської гідності. Забезпечити відповідне нормативне закріплення можливо шляхом доповнення статті 27 Конституції України формулюванням: «Держава гарантує повагу до людського життя з моменту зачаття». Дане конституційне положення стане першим кроком на шляху до нелегкого але дуже необхідного закріплення гуманного та морально виправданого ставлення до людського ембріону в сучасному українському суспільстві.

МІЖНАРОДНІ ПРАВОВІ СТАНДАРТИ У СФЕРІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Роговенко О.В., к.ю.н., доцент

Міжнародні стандарти — це норми міжнародного права, які містяться в міжнародних договорах, що розробляються державами в рамках міжнародних міжурядових організацій [4]. Можна виділити наступні ознаки міжнародних стандартів: під ними, насамперед, розуміються єдині принципи і норми щодо поведінки суб'єктів права, які зафіксовані в основних джерелах міжнародного права як універсальних, так і в регіональних правових актах; вони є оптимальними юридичними вимогами стосовно правових систем держав - учасниць міжнародного співтовариства; відображають найкращі правові досягнення міжнародного права та співробітництва держав членів міжнародної спільноти та держав членів універсальних і регіональних міжнародних міжурядових організацій; 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 у сфері місцевого самоврядування є Європейська хартія місцевого самоврядування. Верховною Радою України 15 липня 1997 року прийнято Закон України "Про ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування" [7].

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.

Таким чином, впровадження міжнародних правових стандартів має доволі гнучкий характер. Абсолютна демократичність імплементації міжнародних стандартів гарантує відсутність нав'язувань державам конкретних норм, інститутів, моделей місцевого самоврядування та залишає можливість для збереження самобутності української національної системи місцевого самоврядування.

Список використаної літератури:

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 державотворення в Україні: збірник висновків Європейської Комісії «За демократію через право» / за заг. ред. В. М. Литвина – К. , 2010. – 493 с.
3. 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.
4. 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.nbuv.gov.ua/PORTAL/natural/Npkntu_e/2009_15/ stat_09/16.pdf
5. Демченко І. Етапи становлення та розвитку європейських правових стандартів місцевого самоврядування / І. Демченко // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2012. – №2. – С. 133–138.
6. Європейська Хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс]: Міжнародний документ від 15.10.1985 – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_036
7. Про ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування: Закон України № 452/97-ВР від 15.07.1997 // Урядовий кур'єр. – 1997. – №133-134.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛЮСТРАЦІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВОВИХ СТАНДАРТІВ

Рожкова Л.І., к. і. н., доцент

Люстрація (від лат. Lustratio - очищення шляхом жертвоприношення, спокута) – особлива процедура перевірки осіб, які займають відповідальні державні посади, а також кандидатів на ці посади на предмет їх співробітництва в минулому зі службами державної безпеки; практика, яка полягає у законодавчому обмеженні прав деяких категорій осіб на:заняття державних посад; професійну практику ("заборони на професію"); недоторканність особистого життя (допускається публічне розповсюдження будь - якої інформації про походження, деталі біографії тощо). Питання очищення влади було однією з ключових вимог Майдану. В умовах зміни політичних еліт 2014 р. було ухвалено Закон «Про відновлення довіри до судової системи України» та Закон «Про очищення влади». За даними Кабміну, в ході люстраційного процесу має бути перевірено приблизно 2 мільйони посадовців. В процесі реалізації положень закону виявилися порушення конституційних прав і свобод, під люстрацію потрапили тисячі рядових чиновників, звільнених за принципом колективної відповідальності, в тому числі – багато професіоналів. Разом з тим, керівники – корупціонери залишилися на своїх місцях, окремі пішли на підвищення. Це, в свою чергу, спровокувало вуличну, так звану «сміттєву люстрацію», та нагадувало політичну розправу. Тобто, люстрація фактично була спрямована не на тих, хто ухвалює рішення, а на виконавців. Суперечливі положення згаданих законів, упереджений характер їх впровадження стали причиною звернення окремих державних установ, зокрема, Служби зовнішньої розвідки і Верховного суду України до Конституційного суду з проханням розтлумачити норми закону. Крім того, даний нормативний акт став предметом розгляду такої авторитетної європейської правової інституції, як Європейська комісія Ради Європи "За демократію через право" (Венеціанська комісія).

Так, результатом аналізу Закону «Про очищення влади» Комісія "зробила стали наступні висновки:

а) Застосування люстраційних заходів до періоду правління радянської комуністичної партії через багато років після падіння цього режиму і вступу в силу демократичної Конституції в Україні вимагатимуть переконливих причин, які б виправдали існування реальної загрози демократії, яку колишні комуністи становлять сьогодні; Комісія вважає, що важко виправдати таку запізню люстрацію.

б) Застосування люстраційних заходів щодо недавнього періоду, протягом якого президентом був пан Янукович, по суті, є тотожнім тому, щоб поставити під сумнів функціонування діючої конституційно-правової системи України як демократичної держави, де панує верховенство права.

в) Закон про люстрацію містить кілька серйозних недоліків і вимагає перегляду, принаймні, наступного:

- люстрація повинна застосовуватися тільки до тих посад, які дійсно можуть становити значну загрозу для прав людини та демократії; перелік посад, який підлягає люстрації, повинен бути переглянутий;
- вина повинна бути доведена в кожному окремому випадку, і не може презюмуватися лише на підставі приналежності до категорії державних посад; критерії люстрації повинні бути переглянуті;
- повноваження щодо проведення люстрації необхідно забрати у Міністерства юстиції та передати їх спеціально створеній незалежній комісії, з активним залученням громадянського суспільства;
- процедура люстрації повинна проходити з дотриманням гарантій справедливого судового розгляду (право на адвоката, рівність сторін, право бути заслуханим); адміністративне рішення щодо люстрації повинно бути призупинено на час оскарження в суді і до остаточного рішення суду. Закон про люстрацію повинен конкретно передбачати ці гарантії;
- люстрація суддів повинна здійснюватися тільки при дотриманні конституційних положень, що гарантують їх незалежність, і тільки Вища рада юстиції має нести відповідальність за будь-яке звільнення судді. Венеціанська комісія не бачить жодних підстав для розповсюдження Закону про люстрацію на суддів, враховуючи, що вони стали об'єктом іншого спеціального Закону про люстрацію, прийнятого всього кілька місяців тому;
- оприлюднення інформації про осіб, до яких застосовуються люстраційні заходи, має відбуватися тільки після винесення судом остаточного рішення.

Таким чином, Венеціанська комісія визнала порушення норм міжнародного права і висловила низку серйозних зауважень, які базуються на досвіді проведення люстрації у країнах Східної Європи.

У січні 2015 р. до базового Закону України «Про очищення влади» були внесені зміни. Заборона на керівні посади відносно осіб, які належать до офіцерського складу, не поширюється, якщо це обумовлено необхідністю забезпечення обороноздатності держави.

Таким чином, щоб досягти поставленої мети – очищення влади та відновлення довіри до неї, необхідно вдосконалити люстраційне законодавство, привести його у відповідність з Конституцією та європейськими правовими нормами. Основними принципами люстраційного процесу мають стати не розправа над політичними супротивниками та популізм, а забезпечення ефективного контролю громадянського суспільства за діяльністю чиновників.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВАДЖЕННЯ У СПРАВАХ ПРО ОСКАРЖЕННЯ РІШЕНЬ ТРЕТЕЙСЬКИХ СУДІВ

Сіробаба О.С., студ. 3 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Ю.О. Котвяковський

Проблеми, пов'язані з діяльністю третейських судів в Україні, є об'єктом численних дискусій, в яких обговорюються питання як теоретичного, так і практичного характеру. Цей інститут має багатовікову історію і поширений практично в усіх країнах світу.

Відповідно до положень Закону від 11 травня 2004 р. № 1701-IV «Про третейські суди» (далі — Закон) державними судами розглядається дві основні категорії справ, що безпосередньо пов'язані з діяльністю третейських судів: 1) справи про видачу виконавчого документа на рішення третейського суду; 2) справи про скасування рішення третейського суду.

Відповідно до ч.1 ст. 51 Закону рішення третейського суду є остаточним і не підлягає оскарженню. Такий підхід відповідає сутності третейського судочинства, оскільки сторони погоджуючись на розгляд спору обраним ними третейським судом, повинні погодитись і з його рішенням.

Разом з тим, відповідно до ч. 3 ст. 51 Закону та ч. 2 ст. 389-5 ЦПК рішення третейського суду може бути оскаржене до компетентного державного суду з наступних підстав: 1) справа, по якій прийнято рішення третейського суду, не підвідомча третейському суду відповідно до закону; 2) рішення третейського суду прийнято у спорі, не передбаченому третейською угодою, або цим рішенням вирішені питання, які виходять за межі третейської угоди. Якщо рішенням третейського суду вирішені питання, які виходять за межі третейської угоди, то скасовано може бути лише ту частину рішення, що стосується питань, які виходять за межі третейської угоди; 3) третейську угоду визнано недійсною компетентним судом; 4) склад третейського суду, яким прийнято рішення, не відповідав вимогам Закону; 5) третейський суд вирішив питання про права і обов'язки осіб, які не брали участь у справі.

В той же час, законодавством не передбачено можливості оскарження третейського рішення з підстав невідповідності його закону. У цій частині, на нашу думку, необхідне вдосконалення законодавства, оскільки принцип законності є одним з основних принципів діяльності третейського суду, в той же час факт прийняття ним незаконного рішення, не призводить його до скасування.

Заява про скасування рішення третейського суду подається до суду за місцем третейського розгляду протягом трьох місяців з дня прийняття рішення третейським судом у разі її подання сторонами, третіми особами, а якщо до суду звертаються особи, які не брали участі у справі, але третейський суд вирішив питання про їх права і обов'язки, - протягом трьох місяців з дня, коли вони дізналися або повинні були дізнатися про прийняття рішення третейським судом.

Справа про оскарження рішення третейського суду розглядається суддею одноособово протягом одного місяця з дня надходження до суду відповідної заяви за правилами, встановленими для розгляду справи судом першої інстанції, з особливостями, встановленими главою 1 розділу VII' ЦПК. Сторони повідомляються про час і місце розгляду справи, проте неявка належним чином повідомлених осіб не перешкоджає судовому розгляду.

До початку розгляду справи за клопотанням будь-кого з учасників судового розгляду суд може витребувати матеріали справи третейського розгляду, рішення в якій оскаржується, а також докази у порядку, встановленому ЦПК. Справа повинна бути направлена третейським судом до державного суду протягом п'яти днів з дня надходження такої вимоги.

Уся діяльність суду при розгляді справи в судовому засіданні спрямована на встановлення наявності чи відсутності підстав для скасування рішення третейського суду. Якщо при розгляді справи буде встановлено підстави для скасування рішення третейського суду, визначені ст. 389-5 ЦПК, суд не обмежений доводами заяви про скасування рішення третейського суду.

За наслідками розгляду заяви про скасування рішення третейського суду суд постановляє ухвалу: 1) про відмову у задоволенні заяви і залишення рішення третейського суду без змін; 2) про повне або часткове скасування рішення третейського суду.

Таким чином, оскарження рішення третейського суду має особливості у порівнянні, зокрема, із оскарженням рішення державного суду до апеляційної інстанції. Так, у третейському судочинстві не передбачено можливості апеляційного оскарження, державний суд виступає по відношенню до третейського суду як контролюючий орган, що може скасувати рішення з підстав передбачених законом. В той же час, державний суд не переглядає рішення третейського суду по суті спору, не може змінити його чи постановити нове. Скасування третейського рішення не позбавляє сторони права повторно звернутися до третейського суду крім випадків коли третейська угода визнана недійсною, рішення було прийнято у спорі не передбаченому третейською угодою, або справа не підвідомча третейському суду. У таких випадках спір між сторонами може бути розглянутий державним судом на загальних підставах.

Отже, укладення третейської угоди потребує зваженого підходу, оскільки у разі прийняття третейським судом рішення всупереч інтересам особи його оскарження може бути ускладненим.

ДО ПИТАННЯ ПРО ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК КОНСТИТУЦІЙНИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ СУДОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У XVII-XVIII СТОЛІТТЯХ

Федина Д. І., аспірант Інституту законодавства Верховної Ради України

В основі правової системи будь-якого суспільства закладені конституційні положення, які є відтворенням історичного, культурного, правового, економічного, соціального розвитку суспільства, в якому ці норми формуються та здобувають реалізацію.

Утворення внаслідок Визвольної війни 1648-1654 рр. під проводом Б. Хмельницького першої національної держави українського народу дало поштовх для появи цілої низки договорів між Україною і Польщею (Річчю Посполитою), Московською державою, які на думку сучасних учених, були актами передконституційного характеру. Мова йде передусім про Зборівську угоду 1649 р., укладену із Військом Запорізьким та Річчю Посполитою та Переяславськими (березневими) статтями 1654 р., укладеними «великим государем і царем і великим князем Олексієм Михайловичем, всієї Великої і Малої Росії самодержавцем і багатьох держав, государем й обладателем підданства його царської величності Богданом Хмельницьким гетьманом Запорізького війська». Зазначені угоди були політичними документами, які укладались в один короткий історичний період водночас свідчили про повагу до звичаїв Запорізького козацтва та про прагнення закріпити український державницько-конституційний статус.

У період Гетьманщини (1648 – 1763) діяли козацькі державні суди. Вони поділялися на *провінціальні суди* ((сільські, сотенні, полкові), при чому кожний вищий суд був апеляційною інстанцією для нижчого) та на *центральний суд:* Генеральний військовий суд, Генеральну військову канцелярію і Суд гетьмана. Генеральний військовий суд, що існував при гетьманській резиденції, був спершу найвищим судом країни, але згодом допускалися апеляції від нього до Генеральної Військової Канцелярії, яка, на додаток до апеляційного суду, була судом першої інстанції для генеральної старшини, полкових, бунчукових товаришів і гетьманських «протекціоністів». Суд гетьмана виникнув з прерогатив гетьмана, як зверхнього судді держави з правом судити усі справи в першій або апеляційній інстанції. У системі судів того часу діяли також міські, сільські, домініальні й духовні суди.

Поряд із судовими органами (Генеральним судом, полковими, сотенними судами) судові функції виконували й органи адміністративно-територіального управління. Фактично майже у всіх містах України, що входили до складу Польщі, Великого князівства Литовського і згодом – Речі Посполитої діяло магдебурзьке право [9, с.148]. На основі Магдебургського права у багатьох містах того часу створювалися магістратські та ратушні суди. Також виконували судові функції духовні, цехові, ярмаркові, митні, третейські суди та суд грецького Ніжинського братства [21, с.16]. Зазначені суди були прообразом спеціалізованих і на основі звичаєвого права розв'язували цивільні спори, дрібні кримінальні справи, спори в межах цехових товариств, духовні спори тощо. Подібна спеціалізація в організації судових установ носила переважно звичаєвий характер, який застосувався на території України практично до XIX століття.

Певною кульмінацією формування конституційних засад української державності у XVII-XVIII століттях стали «Пакти й Конституції законів та вольностей Війська Запорізького». Як зазначають Л.Ф. Домбровська, О.І.Домбровський «вивчення багатовікової історії українського державотворення дає змогу дослідити не лише боротьбу українського народу за реалізацію права на самовизначення, а й простежити, як відбувалось формування національної свідомості українського народу, зародження конституціоналізму, який внесок здійснили в досягнення даної мети подвижники національної ідеї в різні історичні періоди. До таких належить постать гетьмана Пилипа Орлика. Ряд положень Конституції Пилипа Орлика пронизані демократизмом, гуманізмом, шаною і турботою про простий люд, який знаходився у пригніченому становищі, Аналіз Конституції П. Орлика дає підстави стверджувати, що український конституціоналізм започаткований у XVIII ст. і йому притаманний демократизм і гуманний характер. Однак, як відомо, реального втілення у життя цієї Конституції, в силу цілого ряду обставин, не відбулося». Пошук українським гетьманатом впливового державного прихистку від однієї з могутніх держав того часу, розчарування від польсько-шляхетського та московського «захисту» зблизив тодішнього гетьмана Пилипа Орлика із шведським королівством. Зовсім не випадково текст Першої української Конституції «Пакти й Конституції законів та вольностей війська запорізького був підтверджений та скріплений підписом та королівською печаткою короля Швеції Карлом XII. Але поразка Карла XII армії Петра I під час військової баталії Великої Північної війни поблизу Полтави, мінімізувала результативність цього союзу. З точки зору розвитку українського конституціоналізму «Пакти й Конституції законів та вольностей Війська Запорізького» стала першою спробою закріпити документально, поряд із історико-політичним описом, головні засади українсько-козацької держави із розвиненою судовою владою. Конституція П. Орлика спиралася у своїх головних положеннях на звичаї та традиції того часу, що передбачали судову різноплановість, зокрема наявність військових, земельних судів, які стали праобразом сучасної спеціалізованої юстиції.

У подальшому, відбулось поступове обмеження української державності та підпорядкування державного управління царській Росії.

ОСКАРЖЕННЯ НЕПРАВОМІРНИХ РІШЕНЬ ОРГАНІВ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ: ОКРЕМІ ПИТАННЯ

Харламова В.С., студ. 5 курса ЮФ, спец. «Право»
Научный руководитель: к.ю.н., доц. Т.А. Чернадчук

Сьогодення в наших реаліях характеризується тим, що невід'ємною частиною ведення бізнесу є суперечки платників податків з податковими органами. Коли після проведення документальної перевірки органами державної податкової служби виноситься рішення, які у більшості платники податків вважають такими, що суперечать законодавству або виходять за межі повноважень контролюючого органу. Оскарження є одним із способів забезпечення захисту порушених прав. Незважаючи на право на оскарження в суді рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, посадових і службових осіб, яке гарантується статтею 55 Конституції України, платникам податків статтею 56 Податкового кодексу України, додатково надано право оскаржувати незаконні рішення і дії податкових органів в адміністративному порядку, шляхом подання скарг до відповідного податкового органу. Обидві процедури оскарження є взаємозв'язаними, але в той же час самостійними. Процедура адміністративного оскарження рішень вважається досудовим порядком вирішення спору, але необов'язковим. Тобто платник податків має право оскаржити рішення податкового органу в адміністративному порядку, що не позбавляє його права на судове оскарження цього рішення. В той же час платник податків має право без застосування процедури адміністративного оскарження такого рішення відразу звернутися безпосередньо до суду з позовною заявою про визнання його недійсним. Початок же процедури судового оскарження рішення податкового органу не дозволяє платникові податків оскаржити це рішення в адміністративному порядку.

Які ж строки оскарження податкових рішень передбачає законодавство? Якщо до строків адміністративного оскарження Податковий кодекс України пунктом 3 статті 56 чітко встановлює, що скарга подається до контролюючого органу вищого рівня у письмовій формі протягом 10 календарних днів, що настають за днем отримання платником податків податкового повідомлення-рішення або іншого рішення контролюючого органу, що оскаржується. То що стосується оскарження в судовому порядку, в законодавстві існує колізія і податковим кодексом передбачається два строки для судового оскарження податкових повідомлень-рішень. Так в п. 56.18. ст. 56 зазначено, що з урахуванням строків давності, визначених статтею 102 цього Кодексу, платник податків має право оскаржити в суді податкове повідомлення - рішення або інше рішення контролюючого органу у будь-який момент після отримання такого рішення. Тоді як п.56.19 ст.56 визначає, що у разі коли до подання позовної заяви проводилася процедура адміністративного оскарження, платник податків має право оскаржити в суді податкове повідомлення-рішення або інше рішення контролюючого органу про нарахування грошового зобов'язання протягом місяця, що настає за днем закінчення процедури адміністративного оскарження відповідно до пункту 56.17 цієї статті.

Лист ВАСУ пише, що аналіз пунктів 56.18 та 56.19 статті 56 Податкового кодексу України свідчить про те, що ці норми по-різному регулюють питання строків судового оскарження рішень контролюючого органу про нарахування грошового зобов'язання, і два зазначені приписи Податкового кодексу України по-різному регулюють ті самі правовідносини і при цьому суперечать один одному. За таких обставин пункти 56.18 та 56.19 статті 56 Податкового кодексу України не можуть застосуватися судами одночасно, натомість перевагу повинно бути надано одній із цих законодавчих норм. При розв'язанні розглядуваної законодавчої колізії суди повинні виходити з мотивів, викладених у листі Вищого адміністративного суду України від 10.02.2011 №203/11/13-11. Зокрема, слід керуватися пунктом 56.21 статті 56 Податкового кодексу України. Цією нормою встановлено, що у разі, коли норма цього Кодексу чи іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі цього Кодексу, або коли норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу, рішення приймається на користь платника податків. Враховуючи викладене, строк для звернення до суду платника податків із вимогою щодо визнання протиправним рішення контролюючого органу про нарахування грошового зобов'язання повинен визначатися за правилами пункту 56.18 статті 56 Податкового кодексу України. Зазначений строк становить 1095 днів із дня отримання такого рішення, незалежно від того, чи скористалася особа своїм правом на досудове розв'язання спору шляхом застосування процедури адміністративного оскарження. Залишається питання чому ВАС України не робить посилання на частину 4 статті 99 КАСУ, де сказано, що якщо законом передбачена можливість досудового порядку вирішення спору і позивач скористався цим порядком, то для звернення до адміністративного суду встановлюється місячний строк, який обчислюється з дня, коли позивач дізнався про рішення суб'єкта владних повноважень за результатами розгляду його скарги на рішення, дії або бездіяльність суб'єкта владних повноважень.

Визначення понять «строк позовної давності» і «строк звернення до суду» не є тотожними і тому постійно будуть виникати спірні питання, щодо застосування пунктів 56.18 и 56.19 статті 56 и пункту 102.1 статті 102 Податкового кодексу України. Це, також, суперечить загальноприйнятим європейським правилам. Законодавчі норми повинні тлумачитися однаково і державними органами, і платниками податків. Таким чином, виникає потреба у внесенні відповідних змін у діюче законодавство України.

ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОГО СПІЛКУВАННЯ СТУДЕНТІВ ВИЩИХ АГАРАНИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Харченко І.І., к. філол. н., доцент

Актуальність проблеми підготовки студентів аграрного профілю до професійного спілкування зумовлена тенденціями розвитку світової спільноти, формуванням постіндустріального інформаційного суспільства, інтеграцією України в європейський освітній простір, значним підвищенням ролі комунікації в глибоких перетворювальних процесах усіх галузей економіки. Особливо гостро ці процеси відбуваються в аграрному секторі. Зростання соціальної напруги на селі – свідчення необхідності інноваційних змін в економічній і соціальній сфері. Сучасне українське село потребує ерудованого господаря-професіонала з глибоким розумінням своїх обов'язків, високим рівнем культури, зокрема, комунікативної.

Всебічно освічений і розвинений фахівець здатний бути конкурентоспроможним на сучасному та майбутньому ринках праці, успішно вирішувати професійні проблеми, спираючись на майстерність спілкування й співробітництва з різними професійними категоріями. Реалії сьогодення свідчать про те, що через брак культури спілкування фахівці-аграрії потерпають від невпевненості, безпорадності, унаслідок чого програють на ринку праці.

Готувати висококваліфікованих фахівців, які володіють державною мовою в усній та писемній її формах, — завдання вищого навчального закладу. Курс «Української мови за професійним спрямуванням» у ВНЗ органічно продовжує формування національно мовної особистості, розширює мовну компетенцію майбутнього спеціаліста в професійній сфері. Готуючи фахівців, слід брати до уваги те, що невід'ємною частиною їхньої майбутньої діяльності, іміджу і, зрештою, успіху є вміння спілкуватися. Формуючи професійне мовлення, викладачі повинні дбати про те, щоб студенти вищих аграрних навчальних закладів під час опрацювання фахової літератури думали цією мовою, не вдаючись до перекладу. Їхня свідомість повинна бути зайнята переважно змістом, оскільки мовне оформлення є необхідним і достатнім набором засобів, що здійснюється спонтанно. За допомогою українського слова в студентів формується та виражається світогляд, ставлення до предметів, явищ зовнішнього середовища. За допомогою професійного мовлення студенти закріплюють у пам'яті результати пізнання дійсності й цим об'єктивують свою свідомість, оскільки вона є загальним ефектом зближення праці й спілкування. Організовуючи науково-методичну роботу студентів вищих аграрних навчальних закладів, важливо дбати про вдосконалення їхніх найважливіших умінь, що складають основу мовленнєвої компетенції майбутнього фахівця, а саме: вести діалог, дотримуючись вимог мовленнєвого етикету в різних життєвих ситуаціях (засідання, ділова зустріч тощо); створювати усні монологічні висловлювання (виступ із доповіддю, висловлення свого ставлення до обговорюваного питання, вміння дати певні роз'яснення з фаху); відтворювати письмові тексти різних стилів мовлення; адекватно сприймати на слух діалог і монолог, що передбачає зосередження уваги на осмисленні висловлення (теми, фактів); використовувати різні прийоми фіксації почутого (запис ключових слів) залежно від комунікативного завдання (участь у дискусії); уміти користуватися різними видами читання українською мовою. Діяльність у професійній сфері, безперечно, пов'язана з роботою над документацією. Тому варто розглядати основні вимоги до оформлення ділового документа як основного виду писемної форми офіційно-ділового стилю. Навчання в контексті професійної підготовки, як умови активізації пізнавальної діяльності студентів, виявляється: у формі ділових ігор, де моделюються мовні ситуації в найрізноманітніших сферах – від професійного спілкування до побутового; у створенні проблемних ситуацій; у комунікативній спрямованості занять з мови, яка передбачає спілкування студентів між собою для розв'язання життєвих завдань, а також використання мовних одиниць у мовленні. Для того, щоб теоретичні відомості з курсів набули практичного значення, потрібне постійне тренування в застосуванні знань у процесі практичної мовленнєвої діяльності. Ставлення студента вищого аграрного навчального закладу до державної мови свідчить про його культурний рівень. Мова втілює в собі духовні скарби народу, тому її знання свідчить про небайдужість студентів до минулого, сучасного і майбутнього українського народу. Майбутнім фахівцям мова потрібна не як сукупність правил, а як картина світобачення, засіб культурного співжиття в суспільстві, самоформування і самовираження особистості кожного. Розвиток професійного мовлення студентів вищого аграрного навчального закладу на заняттях із спеціальних дисциплін необхідно здійснювати викладачам відповідно до фаху: системою термінів сучасної української мови, шляхом шліфування культури мовного спілкування за творчими інтересами та потребами, через виховання доброго мовного смаку.

Таким чином, запропонована система методів і завдань сприятиме формуванню професійного мовлення студентів; закріпленню набутих знань, виробленню найважливіших умінь, що складають основу мовленнєвої компетенції майбутнього фахівця. Від того, як вільно зможуть користуватися своїми професійно-мовленнєвими навичками випускники університету, залежить ступінь активності їх у виробничому та суспільному житті країни. І тільки тоді, коли українська мова у вищих аграрних навчальних закладах країни буде не тільки навчальним предметом, а й мовою викладання та навчання усіх дисциплін, засобом спілкування, – державна мова стане професійною майстерністю студентів – майбутніх фахівців сільськогосподарської сфери економіки.

НАЙПОМІТНІШИЙ ВІДЛІК НАШОГО ЖИТТЯ

Циганок М.Г.

Найпомітнішим відліком нашого життя є дні й тижні.

Це відповідає циклу руху Землі (доба) та Місяця (через 7 днів змінюється фаза Місяця).

З прийняттям християнства на Русі тижневий відлік часу придбав назву седмиці. У церковному календарі це так зване седмичне коло. Народна назва - тиждень - "той же день", що сім днів тому. Народ розшифровує назву днів тижня так: Неділя - не для діла. Понеділок - перший день на неділі. Вівторок - другий день на неділі (вторий). Середа - середина тижня. Четвер - четвертий день на неділі.

П'ятниця - п'ятий день на неділі. Субота - з давньоєврейської "шабат" не трудовий день, а звідси "шабат" - кінець тижня. З давніх часів кожен день тижня мав свою характеристику і особливості - "легкі" та "важкі", "чоловічі", "жіночі". Ними регулювали виробничу діяльність, відпочинок та побутові взаємини. І це не якась забаганка чи містифікація - за кожним таким віруванням стоїть довголітній досвід, що здобутий з практичних узагальнень не одного покоління людей. Духовний мікросвіт наших пращурів складався з таких уявлень про дні тижня.

Понеділок - перший у ряді буденних днів тижня. З позиції першого - "як почнеш - теж буде цілий тиждень". В Україні повсюдно пам'ятали, що понеділок - важкий день, тому важливі роботи цього дня не розпочинали. В Україні існував звичай "понеділкувати", за яким заміжні жінки не працювали, звільнялись гід родинних і господарських обов'язків, брали участь у сходках, відвідували жіночий гурт і родичів. Жінки і дівчата по понеділках постили. А заміжні жінки постили заради щасливого сімейного життя. Всі пости (крім різдвяного) починаються з понеділка. Селяни вірили, що в понеділок не можна нічого позичати. За великий гріх вважали одягати в понеділок нову сорочку (буде напасть). Вірили, що в понеділок народжуються віщуни і знахарі. Якщо в понеділок у сім'ї зчинилась сварка, то буде цілий тиждень. Не варто в цей день виїжджати в дорогу - трапиться нещастя. Як у понеділок мастити хату, то будуть вестися таргани.

Вівторок - другий день тижня. Вівторок - початків сорок: починали всі важливі справи. Чоловічий (легкий) день. Оселю закладали у вівторок. У вівторок садили гарбузи та огірки (вродить сорок). Вагітні жінки у вівторок остерігалися важкої праці. Діти, що народились у вівторок - "будуть геніальними". Вівторок називали днем, коли "світ заснувався" і тому добрий для оранки, сівби, жнив, возовиці.

Середа - третій день тижня, його середина. Оскільки пісний день, то вважався нещасливим. "Добрі ви гості, та в середу трапились". Жіночий день. Добрий для ворожіння. У середу Бог створив сонце, місяці і зорі.

Четвер - четвертий день тижня. Вважається легким, щасливим чоловічим днем. Сватання здебільшого приурочували на четвер. Вірили, шо багаті народжуються у четвер. За народними віруваннями саме в цей день Бог створив усі планети. У четвер до сходу сонця добре примовляти чи замовляти -допоможе.

П'ятниця - п'ятий день тижня: Жіночий день, тяжкий. Особливо для жінок. Вірили, що проти п'ятниці всі сни віщі. Особливо остерігатися п'ятниці вагітні жінки, оскільки по святах, п'ятницях та неділях - "не вільно нічого робити, ані пити, ані прясти, ані прати, бо це спроваджує велике нещастя на дитину". Віруючі люди весь рік говіли по п'ятницях. У п'ятницю йти свататись - буде вдача. Народні прислів'я про п'ятницю: Довша п'ятниця, як неділя. П'ятниця - кому що трапиться. Хто в п'ятницю скаче, той у неділю плаче. Хто в п'ятницю сміється, той у неділю буде плакати. Про людей, які змінюють часто свою думку, кажуть: "У нього сім п'ятниць на тиждень", чи "У тебе десять п'ятниць на тижні".

Субота - шостий день тижня. Кінець трудового тижня. У єврейського народу та в арабів субота - це святковий і вихідний) день, в інших народів і в українців - це буденний день. Це день для завершення всіх робіт, шо розпочалась протягом тижня, тому не розпочинали нових робіт, крім зажинків і, закладин хати. На суботи припадають і поминальні дні. Осінній Дмитро (8 листопада) завершує хліборобський рік. За повір'ям він замикає землю і передає права зимі, але ключі тримає при собі, поки за ними не прийде весняним Юрій (6 травня). Наприкінці тижня годилося змити голову та облити тіло - "бо в суботу й ведмідь умивається", причепурити в хаті, помазати долівку та припічок, зодягти чисту білизну". Ввечері, коли в церкві дзвонили дзвони, вчили ходити немовлят. Був звичай щосуботи, перед заходом сонця голитися парубкам та чоловікам, а дівчатам розчесати волосся. Народ про суботу: "Субота - й вся робота", "Субота - не робота, а в неділю нема діла", "Субота - кінчається робота", Субота - не робота: помий, помаж та й спати ляж".

Неділя - сьомий день тижня, вихідний день, свята неділя. Найстарша днина в тижні. Працювати не можна, не можна пити горілки, їсти й спати вранці до служби Божої. Чумаки вирушали в дорогу в неділю. Народжені діти в неділю мають бути пристрасними. Неділя - єдиний день тижня, якого люди чекали як великого свята, відповідно зодягалися, щоб весело провести вихідний у колі друзів та родини.

Отже, у традиційній українській культурі знайшли відображення елементи християнського православного світогляду.

ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ ПРАВ УЧАСНИКІВ АТО НА ОТРИМАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК, В ТОМУ ЧИСЛІ НА ТЕРИТОРІЇ СУМЩИНИ

Цуркан В.В.

З метою гарантування соціального захисту військовослужбовців та членів їх сімей передбаченого Законом України «Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей» Держземагентством України ініційовано заходи стосовно реалізації громадянами України – військовослужбовцями Збройних сил України, Міністерства внутрішніх справ України, Служби безпеки України та інших військових формувань, які беруть участь у виконанні завдань щодо здійснення антитерористичної операції у східних та південно-східних областях України, їх конституційних прав на безоплатне отримання земельних ділянок із земель запасу державної (комунальної) власності для будівництва то обслуговування жилого будинку, господарських будівель і споруд (присадибна ділянка), ведення садівництва, особистого селянського господарства та індивідуального дачного будівництва.

Починаючи з червня місяця 2014 року за підтримки Уряду України розпочалося впровадження ініціативи Держземагентства України щодо забезпечення земельними ділянками учасників АТО.

Для реалізації ініціативи не потрібно приймати законодавчі та нормативно-правові акти або вносити зміни до них. Надання земельних повинно здійснюватися в порядку, визначеному чинним законодавством України.

За дорученням Держземагентства України були створені робочі групи, які активно забезпечують взаємодію територіальних органів земельних ресурсів, органів місцевої влади для реалізації конституційних прав військовослужбовців на безоплатне отримання земельних ділянок для: будівництва та обслуговування житлового будинку, будівель і споруд; ведення садівництва; особистого селянського господарства; індивідуального дачного будівництва.

Відповідно до ст. 12 (пункт 14) Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» учасникам бойових дій надаються, серед інших, такі пільги: першочергове відведення земельних ділянок для індивідуального житлового будівництва, садівництва і городництва.

Земельні ділянки можуть бути надані військовослужбовцям у власність у межах норм безоплатної приватизації, визначених ст. 121 Земельного кодексу України.

Реалізацію прав учасників АТО на земельні ділянки нормативно закріплено статями 112, 122 Земельного кодексу України.

Надання у власність земельних ділянок здійснюється у порядку, визначеному ст. 118 Земельного кодексу України («Порядок безоплатної приватизації земельних ділянок громадянами»), за умови, що учасник бойових дій не скористався своїм правом на безоплатне отримання у власність земельної ділянки і надав у відповідний територіальний орган Держземагентства заяву та документ, що посвідчує його участь в антитерористичній операції (посвідчення, довідка, наказ тощо).

Законним правом скористалися і жителі Сумщини. Так, згідно опублікованої інформації на прикінці січня місяця 2015 року на офіційному сайті Головного управління Держземагенства у Сумській області, з 217 клопотань на безоплатне отримання у власність земельної ділянки від громадян – військовослужбовців, які беруть участь у виконанні завдань щодо здійснення антитерористичної операції у східних та південно-східних областях України (АТО), на сьогоднішній день видано 200 наказів про дозволи.

Спеціалісти районних відділів Держземагентства надають консультаційну допомогу на місцях щодо порядку надання земельних ділянок, підготовки пакету документів для подачі до Головного управління. Найбільше земельних ділянок на території Сумської області було виділено у Піщанській сільській раді Сумського району для ведення садівництва, а також, у Боромлянській та Білківській сільських радах Тростянецького району для ведення особистого селянського господарства.

Станом на сьогоднішній час, територіальні органи Держземагентства та органи місцевого самоврядування прийняли рішення про надання учасникам антитерористичної операції та членам родин загиблих військовослужбовців дозволи на розроблення проектів землеустрою щодо відведення 16669 земельних ділянок загальною площею 9459,79 гектара по всій території України.

Зокрема, надано 8170 рішень щодо відведення 1216,71 га для ведення садівництва, 2501 – про відведення 458,29 га для будівництва та обслуговування житлового будинку, господарських будівель і споруд, 4559 – стосовно відведення 7783,63 га для ведення особистого селянського господарства та 12 рішень – щодо відведення 1,16 га для ведення індивідуального дачного будівництва.

Згідно зі ст.ст. 125, 126 Земельного кодексу право власності на земельну ділянку виникає з моменту державної реєстрації цього права та оформлюється відповідно до Закону України “Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень”.

До того ж, такі дані з Державного земельного кадастру, як місце розташування ділянки, її межі, кадастровий номер, площа, форма власності та цільове призначення, викладені для загального доступу та визначені як публічні.

ІПОТЕКА ЗЕМЛІ –СКЛАДНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІКО- ПРАВОВИХ ВІДНОСИН

Чернега К.В., асистент кафедри

На території Україні іпотека почала впроваджуватися та набувати розвитку у XII-XVIII ст. Але необхідного правового забезпечення ще не було. Як правова категорія,іпотека втратила своє значення після ліквідації приватної власності на землю у 1917 році і лише нещодавно була відновлена в сучасному українському законодавстві. Важливо відмітити, що застосування іпотеки має великий соціально-економічний ефект. В наші часи іпотечний ринок України характеризується великим попитом і достатньою пропозицією іпотечних кредитів від банківських установ. Що стосується застосування іпотеки земельних ділянок, то вона сприяє інвестиціям в її розвиток та має позитивне відображення в економіці країни.

Регулювання іпотеки здійснюється на рівні Цивільного, Земельного кодексів України, закону України «Про іпотеку», однак зазначені нормативно-правові акти проблему іпотеки земельних ділянок повністю не висвітлюють.

Щодо сучасного поняття іпотеки, то воно виникло не відразу. Поняття іпотеки було пов’язано з економічними потребами суспільства, розвитком його товарно-грошових відносин.

Проблемним питанням пов’язаним із існуванням та формування інституту іпотеки, перш за все, пов’язані із необхідністю застосування одночасно норм іпотечного і земельного законодавства України . Що ж до землі, то вона є самим надійним об’єктом іпотеки, оскільки при її раціональному використанні, вона з часом не зношується, як інші об’єкти нерухомості, а навпаки – її вартість постійно зростає.

У законі «Про іпотеку» посідає своє місце ст. 15, де визначено особливості іпотеки земельних ділянок, зазначено заборони і обмеження щодо відчуження і цільового використання землі, встановлені ЗК, є чинними при іпотеці .

Процес іпотеки завжди пов'язаний з довготерміновим залученням фінансових ресурсів, тому його необхідно здійснювати з урахуванням перспектив, що мають визначатися стратегією розвитку. Варто враховувати основні цілі економічного розвитку суб’єктів господарювання та можливості застави землі у майбутньому .

Після аналізу чималої кількості наукових праць з питання проблеми застави земельних ділянок, важливо звертати увагу на цільове призначення землі. Ось, наприклад, якщо заставлена земельна ділянка за законом може перебувати у власності лише фізичних осіб, то у випадку стягнення на таку ділянку як на предмет іпотеки, вона не може бути відчужена юридичним особам. Крім того, згідно діючого мораторію, сільськогосподарські землі до набрання чинності законом про обіг земель сільськогосподарського призначення в іпотеку не передаються .

Саме через те, що в законодавстві однозначно не визначена процедура проведення стягнення на заставлену земельну ділянку, наявність суперечностей у актах земельного та інших галузей законодавства у сфері іпотеки на практиці виникають певні проблеми щодо звернення стягнення.

Щодо самого інституту іпотеки земельних ділянок,то він широко відомий безпосередньо і в зарубіжних державах, особливо розвинута система іпотечного кредитування під заставу сільськогосподарських земель.

Отже, після дослідження світової практики можна зазначити, що жодна держава не здатна забезпечити стабільність свого суспільного і економічного розвитку, якщо у неї відсутня політика у сфері кредитного забезпечення, використання та охорони земельних ресурсів, що сприяє існуванню довірчих відносин між громадянами, кредитними установами та самою державою. Існує необхідність формування реального економіко-правового механізму застави земельних ділянок, що є одним із пріоритетних шляхів розвитку земельних відносин. Важливого значення у цьому напрямку повинен набути земельний банк, який поки що не здійснює реальної діяльності.

ВИДИ СУДОВИХ ЛІНГВІСТИЧНИХ ЕКСПЕРТИЗ

Шестакова С.О., к.філол.н., доцент

Судова лінгвістична експертиза – процесуально регламентоване лінгвістичне дослідження усного чи письмового тексту, результатом якого є висновок щодо питань, вирішення яких вимагає спеціальних лінгвістичних знань.

Судова лінгвістична експертиза та інші види судових експертиз були предметом наукової уваги Н. В. Артикуци, В. Є Бергера, К. І. Бринева, С. М. Вула, Х. М. Гайдис, О. І. Галяшиної, М. Д. Голева, В. Г. Гончаренка, Т. В. Литвин, О. Р. Россинської, Ю. Ф. Прадіда та інших відомих вчених, праці яких, без сумніву, мають важливе теоретичне і практичне значення для дослідження різних видів судових лінгвістичних експертиз.

У процесуальному аспекті для з'ясування обставин, що мають значення для справи і потребують спеціальних знань у галузі науки, мистецтва, техніки, ремесла тощо, суд призначає експертизу за заявою осіб, які беруть участь у справі (ст.143 ЦПК України, ст. 41 ГПК України, ст..81 КАС України), результатом якої є письмовий експертний висновок, який оцінюється судом як доказ.

Класифікація судових лінгвістичних експертиз може здійснюватися за загальновизнаними критеріями виокремлення судових експертиз відповідно до чинних процесуальних кодексів: обсяг дослідження, послідовність проведення, кількісний склад експертів тощо.

Так, лінгвістична експертиза, як і будь-яка інша, може бути одноосібною або комісійною, які протиставляються кількісно: одноосібна експертиза здійснюється однією особою-експертом, а комісійна експертиза проводиться не менш як двома експертами одного напряму знань. Якщо за результатами проведених досліджень думки експертів збігаються, вони підписують єдиний висновок. Експерт, не згодний із висновком іншого експерта (експертів), дає окремий висновок з усіх питань або з питань, які викликали розбіжності. Останнім часом, за словами К.І.Бринева, при здійсненні судових лінгвістичних експертиз помітна тенденція до призначення саме комісійних експертиз [1, с.39], що, на думку дослідника, пов'язано з невизначеним статусом лінгвістичної експертизи. Специфікою комісійних експертиз є спільна робота в тимчасовому колективі протягом певного строку. Важливо, щоб керівник експертної установи, формуючи комісію експертів, керувався не тільки міркуваннями їх професіоналізм, досвід і компетентність у вирішенні поставлених питань, а й враховував їх психологічну сумісність, можливість спільної роботи.

Відповідно до обсягу дослідження можна виділити основні й додаткові лінгвістичні експертизи. Якщо висновок експерта буде визнано неповним або нечітким, суд може призначити додаткову експертизу, яка доручається тому самому або іншому експерту (експертам) (ст.150 ЦПК, ст..85 КАС). Додаткова експертиза призначається й у тих випадках, коли після експертного дослідження виникають питання, які раніше не ставилися перед експертом, пов'язані з дослідженням того самого об'єкта.

Крім того, виділяють первинні й повторні експертизи. Якщо висновок експерта буде визнано необґрунтованим або таким, що суперечить іншим матеріалам справи або викликає сумніви в його правильності, судом може бути призначена повторна експертиза, яка доручається іншому експертові (експертам). Останнє покликано забезпечувати об'єктивність результатів експертного дослідження. При призначенні повторної судової експертизи у процесах цивілістичного спрямування в резолютивній частині постанови обов'язково вказується, що ця експертиза є повторною, наводяться питання, поставлені на вирішення первинної експертизи і отримані висновки.

За кількістю галузей знань, з яких виконується дослідження, виділяють однорідні і комплексні лінгвістичні експертизи. Комплексною є експертиза, що проводиться із застосуванням спеціальних знань різних галузей науки, техніки або інших спеціальних знань (різних напрямів у межах однієї галузі знань) для вирішення одного спільного (інтеграційного) завдання (питання). Судова лінгвістична експертиза може призначатися як один із компонентів психолого-лінгвістичної експертизи, іноді призначають комплексну лінгвістичну та авторознавчу, лінгвістичну і фоноскопічну експертизи. За словами М.О. Богословської, «комплексні експертні дослідження передбачають розроблення типових комплексних завдань, у яких враховуються типові слідчі ситуації, що їх породжують»[2].

За лінгвістичним дослідженням тексту експертизи поділяються на загальну (визначається відповідність тексту сучасним нормам мови), детальну (аналіз тексту з метою уникнення різночитань) і поглиблену експертизи (вичерпний аналіз конкретного випадку застосування слова, слів, словосполучень, фраз, ідіом тощо).

Таким чином, визначаючи критерії для класифікації судових лінгвістичних експертиз, ми орієнтуємося на законодавчо закріплені загальновизнані критерії виокремлення видів судових експертиз, а також на специфічно лінгвістичні критерії, які вважаємо за можливе застосувати для класифікації.

Список використаної літератури:

1. Бринев К.И. Теоретическая лингвистика и судебная лингвистическая экспертиза : монография / К.И.Бринев. – Барнаул: АлтГПА, 2009. – 252 с.

2. Богословська М. О.Деякі аспекти судово-лінгвістичної експертизи [Електронний ресурс] / М. О. Богословська // Вісник Академії адвокатури України. – 2009. – Число 1 (14). – С.152-158.

ВІДМІННІСТЬ ФУНКЦІЙ СПЕЦІАЛІСТА І ЕКСПЕРТА В КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Шульженко А.В.

Чинний кримінально-процесуальний кодекс містить визначення спеціаліста і експерта,як процесуальних суб»єктів, до обов'язків яких входить використання отриманих ними спеціальних знань і навичок з метою з'ясування обставин справи під час досудового розгляду. Але функції їх суттєво різняться, навіть незважаючи на схожість визначення у кримінально-процесуальному кодексі, підкреслюючи специфіку діяльності щодо кожного процесуального статусу зокрема.

Відповідно до ст. 69 КПК України, експерт – «особа, яка володіє науковими, технічними або іншими спеціальними знаннями…, має право на проведення експертизи і якій доручено провести дослідження об»єктів, явищ і процесів, що містять відомості про обставини вчинення кримінального правопорушення, та дати висновок з питань, які виникають під час кримінального провадження і стосуються сфери її знань».

Визначення спеціаліста дає стаття ст. 71 КПК: «Спеціалістом у кримінальному провадженні є особа, яка володіє спеціальними знаннями та навичками застосування технічних або інших засобів і може надавати консультації під час досудового розслідування і судового розгляду з питань, що потребують відповідних спеціальних знань і навичок».

Тобто спільним у обох визначеннях є спеціальні знання і відповіді на поставленні питання по суті справи, у вигляді експертного висновку або консультації. Відмінністю є права і відповідальність за свої дії.

Спеціальними знаннями є знання не загальновідомі, не загальнодоступні, і які виходять з інтересів кримінального судочинства. При розгляді питання спеціальних знань акцентується увага на двох аспектах: на загальному змісті і сфері застосування. Загальний зміст є аналогією джерела отримання знань, а сфера застосування охоплює як пошук істини взагалі, так і дослідження конкретних фактів.

Процесуальні знання можуть використовуватись у процесуальній і не процесуальній формах. Процесуальна форма передбачає участь у проведенні процесуальних слідчих дій і складанні експертного висновку, а не процесуальна - у довідково-консультатівній діяльності спеціалістів.

Основною метою використання спеціальних знань є сприяння суб»ктам кримінального провадження у встановленні істини по конкретній справі. Спеціаліст сприяє слідчому у перевірці отриманих доказів, що здійснюється шляхом участі у слідчих діях (фотографування, складання схем, планів, креслень, відбір зразків для проведення експертизи тощо), а також шляхом участі у слідчих експериментах і оцінці висновку експерта. Процес збирання доказів передбачає: пошук і виявлення доказів, фіксацію доказової інформації, вилучення і збереження доказів для їх наступного дослідження, усебічне дослідження різноманітних боків та властивостей доказів, оцінювання й використання отриманих доказів під час доказування за кримінальним провадженням.

Довідково-консультативна форма використання спеціальних знань спеціаліста може застосовуватися сторонами та їх представниками під час збирання доказів, у правильному формулюванні питань, які підлягають постановці перед експертом, а також у визначенні повного переліку документів, які необхідно надати у розпорядження експерту.

Вимоги до особи, яка може бути судовим експертом, визначаються положеннями ст. 10 Закону України «Про судову експертизу», відповідно якій судовими експертами можуть бути особи, які мають необхідні знання для надання висновку з досліджуваних питань, а також фахівці, які мають відповідну вищу освіту, освітньо-кваліфікаційний рівень не нижче спеціаліста, пройшли відповідну підготовку та отримали кваліфікацію судового експерта з певної спеціальності.

Вимоги до особи спеціаліста науково-довідкова і процесуальна література зводить до отримання глибоких знань в якій-небудь галузі науки, техніки, мистецтва, ремесла тощо, той, хто досяг високої майстерності в чому-небудь, знавець чогось. Консультантом визначається особа, яка дає консультації з свого фаху.

Виходячи з цього, поняття «спеціаліст» ширше за значенням і охоплює поняття «експерт».

Практика органів внутрішніх справ засвідчує, що здебільшого проведення експертизи після порушення кримінального провадження (переслідування), доручають саме тій особі, яка раніше брала участь у справі як спеціаліст. Чи правомірна така трансформація від спеціаліста до експерта, діюче законодавство відповіді не надає. Одна й та сама особа виконує протягом певного часу різні процесуальні функції, що може ставити під сумнів об»єктивність при дослідженні і оцінці доказів, у законності процесів, що відбуваються. Враховуючи специфіку завдання кожного з проаналізованих суб»єктів, необхідне законодавче закріплення механізму трансформації процесуального статусу спеціаліста в статус експерта шляхом включення до кримінально-процесуального кодексу відповідних положень з роз»ясненнями.

ЖІНОЧА ЗЛОЧИННІСТЬ В УКРАЇНІ

Ярошенко О.В., студ 3 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: А.В. Шульженко

Актуальність теми дослідження обумовлена тим,що стан жіночої злочинності значною мірою є показником морального здоров'я суспільства, індикатором його духовності, ставлення до основних людських цінностей. Злочинність жінок сьогодні тісно пов'язана із загальною злочинністю,особливо неповнолітніх. Втім, вона має певні особливості, які визначаються соціально-психологічними й біологічними характеристиками жінок.

Жіноча злочинність відрізняється від чоловічої деякими якісними показниками. Можна назвати дві сфери суспільного життя, де жіноча кримінальна активність виявляється найчіткіше. По-перше, це сфера побуту, де жінок штовхають на вчинення злочину негативні обставини сімейно-шлюбних, родинних і сусідських стосунків. По-друге, це сфера, де жінка виконує свої професійні функції, передусім такі, які пов'язані з можливістю вільного доступу до матеріальних цінностей.

Згідно зі статистичними даними Департаменту інформаційних технологій МВС України, можна дійти таких висновків щодо особливостей характеру та структури жіночої злочинності: переважна більшість жінок-злочинців мешкають у містах (приблизно 3/4). У сільській місцевості ними найчастіше вчиняються крадіжки.

Щодо корисливо-насильницьких злочинів то вони хоча не характерні у суто жіночому виконанні, але й їх кількість останнім часом збільшується. Причому спостерігається їх вчинення з особливою агресивністю та жорстокістю. У зв'язку із значним поширенням проституції і загальним падінням моралі зросла кількість таких злочинів, як зараження іншої особи венеричною хворобою, у т. ч. ВІЛ/СНІД і вбивство своєї матір'ю новонародженої дитини.

Дослідженнями виявлена специфіка мотивів,які лежать у генезисі кримінальної поведінки. Особливе місце серед вбивств при обтяжуючих обставинах,які учиняють жінки-алкоголічки ,займає вбивство з користі. Цільова спрямованість вчинків таких злочинниць-це задоволення потреби в алкоголі. Після відбуття покарання у вигляді позбавлення волі багато жінок стають соціально неадаптованими,особливо зараз:самотність,відсутність житла і роботи,сімейних і родинних зв’язків,надії на майбутнє. Наслідком цього стає рецидив злочинів.

Несприятлива соціально-економічна обстановка в Україні спричинила погіршення морально-психологічного стану суспільства. Жінки набагато вразливіші до цих змін, які безпосередньо негативно вплива-ють на виробничу і сімейно-побутову сфери. Апатія, нігілізм, цинізм, втрата віри у майбутнє превалюють у свідомості більшості людей, сприяють зростанню ворожнечі, обману, користолюбства, виникнення гострих криміногенних ситуацій. Буття і свідомість співвідносяться тут у діалектичній єдності.

Основну масу злочинниць, які перебувають у місцях позбавлення волі, становлять жінки віком від 20 до 40 років (більш як 70%), що пов'язано зі зміною соціального статусу жінок, їх соціальною незахищеністю, безробіттям, посадовим становищем та становищем у сім'ї. Понад третина жінок одружені, інші - незаміжні або вдови. Для жінок-злочинниць характерна середня і середня спеціальна освіта (до 80%). Зростає кількість злочинниць, які мають вищу освіту. Освітній рівень жінок завжди був вищий за рівень чоловіків, що взагалі характерно для населення країни.

Серед засуджених збільшується частка іноземок і осіб без громадянства, що пояснюється, зокрема, незаконним проникненням емігрантів в Україну.

Вивчення особи жінки-злочинниці має важливе значення для пізнання причинно-наслідкових зв'язків, які лежать в основі жіночої злочин-ності і забезпечують застосування відповідних попереджувальних за-ходів. Даній категорії осіб властиві як деякі загальні для всіх злочинців риси, так і специфічні, що виділяє їх з основної маси правопорушників. На думку дослідників, біологічні особливості жінок, обумовлюючи або в деяких випадках обмежуючи кількісні показники окремих видів зло-чинів, не виступають головними у поясненні детермінації злочинів.

Все ж не можна не враховувати те, що жінки виявляються, наприклад, менш захищеними психологічно від різних ускладнень в їхньому житті. Основну масу злочинниць, які перебувають у місцях позбавлення волі, становлять жінки віком від 20 до 40 років, що пов'язано зі зміною соціального статусу жінок, їх соціальною незахищеністю, безробіттям, посадовим становищем та становищем у сім'ї. Понад третина жінок одружені, інші - незаміжні або вдови.

Отже,можна зробити такий висновок структура жіночої злочинності не повторює чоловічу, вона специфічна і значною мірою визначається тими видами злочинів, які найбільш притаманні жінкам; рівень злочинності жінок завжди є нижчим від рівня злочинності чоловіків, жіноча злочинність відрізняється від чоловічої іншим співвідношенням корисливих, насильницьких злочинів.

Таким чином, до особливостей жіночої злочинності можна віднести:

- значно меншу питому вагу в загальній злочинності;
- меншу сферу злочинної діяльності жінок, порівняно з чоловічою;
- різке помолодшання жіночої злочинності, втягнення неповнолітніх до злочинної діяльності.

ЗМІСТ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

Вялков А. М. ОЦІНКА ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ 3
Захарова О.І. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ РЕІНЖИНІРИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ 4
Міщенко О.В. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ 5
Калачевська Л. І., Сушко О.Ю. АНАЛІЗ СТАНУ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В УКРАЇНІ 6
Чумель О.Л. РОЗВИТОК РИНКУ ОПРИСКУВАЧІВ В УКРАЇНІ 7
Покась О.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В ОРГАНІЗАЦІЯХ 8
Калачевська Л. І., Світайло Н.В. АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ВИРОБНИКІВ МОЛОКА І ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ МОЛОЧНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ 9
Калачевська Л. І., Корнієнко Ю. Б. РОЗВИТОК МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ 10
Шумкова О. В.УПАКОВКА ЯК ОДИН З ЕЛЕМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВОЇ ПІДТРИМКИ 11
Муштай В.А.СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНУ 12
Івченко Н.М.ІНОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА 13
Селезень О.М. ЦІНА ЯК ЧИННИК МАКСИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ 14
Онопрієнко І.М.СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ В МАРКЕТИНГОВОМУ ДОСЛІДЖЕННІ 15
Лишенко М.О. ПОНЯТТЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ТА ФОРМУВАННЯ ЇЇ СТРАТЕГІЇ 16
Нечипоренко В.В.МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ 17
Мірошниченко О.І. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА 18
Криштопа Н.В.ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ 19
Малиш І. М. ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 20
Дерискиба В. В. ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА 21
Соляник А. В. МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ПОЛІТИКОЮ 22
Смірнова А. ФІЗІОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РАЦІОНАЛЬНОГО ХАРЧУВАННЯ СТУДЕНТІВ 23
Кислий М. ФІЗІОЛОГІЧНА РОЛЬ ПРОБІОТИКІВ ТА ПРЕБІОТИКІВ У ХАРЧУВАННІ 24
Шеремета О.О. УПРАВЛІННЯ ПРОСУВАННЯМ ТОВАРІВ 25
Мирошніченко Г.В. УПРАВЛІННЯ ТОВАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ ЯК ШЛЯХ ПОКРАЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 26
Зубок О.І. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 27
Однорал Н.І. ВЛАСТИВОСТІ ТА ВИДИ ВОВНИ 28
Москаленко Д.В. БЕЗПЕЧНІСТЬ НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ 29
Матрос А.В. ОСНОВНІ РИСИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА 30
Пицюх Д.В. СИСТЕМА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА 31
Ганніч О. А.КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ ПОСЛУГ 32
Сподобаєв Д.А. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА 33
Лишенко М.О. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 34
Суярова Ж.Ф. СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ АКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .. 35
Устік Т.В. БРЕНДІНГ, ЯК ОДИН ІЗ ЕЛЕМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА .. 36
Устик Д.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВЕДЕННЯ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ 37
Парчевський Б.С. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ 38
Панич М.С. МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ВІДПОВІДНІСТЬ ЇЇ СУБ"ЄКТАМ РИНКУ 39
Гринь В.М. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРИНЦИПИ ЇХ ОРГАНІЗАЦІЇ 40
Самотой А.Б. ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 41
Бердюгов М.О. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 42
Сідаш І.Б. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА 43

Павкнер Д.С. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 44
Макарова В.В. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЗЕМЕЛЬНО-ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ 45
Четверик Т. ВИЗНАЧАЛЬНІ ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 46
Баранік О. О. ДО ПИТАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ В АПК 47
Биховець Л.М. АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ТИПОВІ ПОМИЛКИ І ПОРУШЕННЯ, ЩО МОЖУТЬ БУТИ ВИЯВЛЕНІ ПРИ ЙОГО ПРОВЕДЕННІ 48
Бондар М.В. РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ .. 49
Гаркуша С.А. АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ЯК СКЛАДОВА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 50
Гончарова Н.О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ .. 51
Глушаченко А.І. ОБГРУНТУВАННЯ СКЛАДОВИХ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 52
Демченко А.А. ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ 53
Демченко А.А. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ 54
Дудченко І.Г. ЩОДО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ШЛЯХІВ ВИРІШЕННЯ ОСНОВНИХ ПИТАНЬ 55
Журбенко Н.М. ПОКРАЩЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ АГАРНОГО РИНКУ ЯК СКЛАДОВА ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ 56
Зіненко В.П. ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ПОРЯДОК ЇЇ ЗБУТУ 57
Кадацька А.М. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ 58
Карпенко А. С. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ЛЬОНАРСТВА 59
Кобець А.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ 60
Ледвижка Я. О. ДО ПИТАННЯ ЗМІСТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ 61
Малютіна Я.С. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ 62
Максименко О.О. АНАЛІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ 63
Полятикін С.О. РОЗРОБКА ОПТИМАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА 64
Полятикіна Л.І. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ 65
Проценко І.О. МІСЦЕ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В РАЦІОНАЛЬНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ 66
Пуріга І.П. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ 67
Сальник М.С. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ ТА ШВИДКОЗНОШУВАНИХ ПРЕДМЕТІВ 68
Ткаль Я.С. ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СФЕРІ ОБЛІКУ І АУДИТУ 69
Третяк О.О. ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ З ЄС 70
Черняков О.І. НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ТОВАРОВИРОБНИКА 71
Шапаренко О.В. ПРИБУТОК ЯК КІНЦЕВИЙ ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ФАКТОР ПОДАЛЬШОГО ЙОГО РОЗВИТКУ 72
Бакшеєва Є.В. МЕТА, ЗАВДАННЯ, ДЖЕРЕЛА АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ ГРОШОВИХ КОШТІВ 73
Холоша Л.М. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ 74
Козир С.В. ОСОБЛИВОСТІ ТА ПОСЛІДОВНІСТЬ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ 75
Іванько Ю.С. ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖАРОДНИХ СТАНДАРТІВ АУДИТУ В УКРАЇНІ 76
Трус М.О. АКТУАЛЬНІСТЬ ПИТАНЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І АУДИТУ РОЗРАНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ 77
Гаврилюк І.М. АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ 78
Назаренко О.В. ЕКОЛОГІЧНО ЗОРІЄНТОВАНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СУЧАСНІЙ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ДІЯЛЬНСТІ ПІДПРИЄМСТВ 79
Сторожук О.В. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ 80
Бідненко М.М. АУДИТ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ 81

Гордієнко М.І. ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ 82
Куц К. І. ПОНЯТТЯ, ВИДИ ТА ЗНАЧЕННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА 83
Агаджанова С.В., Агаджанов - Гонсалес К.Х. ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОЦЕСУ НАВЧАННЯ В АГРАРНОМУ ВНЗ 84
Боріус А.В. ВПЛИВ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ НА МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА 85
В'юненко О.Б. МОДЕЛЬ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ СИСТЕМИ АВТОМАТИЗОВАНОГО МОНІТОРИНГУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА 86
Долгіх Я.В. ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ РЕСУРСНИХ ПОКАЗНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ, НЕОБХІДНИХ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ МАКСИМАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ 87
Виганяйло С.М. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ МЕТОДИКИ ЗДІЙСНЕННЯ ПЛАНОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 88
Зоренко О.І. ТЕХНОЛОГІЯ КОМП'ЮТЕРНОЇ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ ВИЩИХ АГРАРНИХ ЗАКЛАДІВ 89
Зоренко О.І. РОЛЬ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ІНДИВІДУАЛІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ 90
Зоренко О.І. РОЗРОБКА МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ 91
Безручко Є. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА 92
Бойко А.С. АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ:СУЧАСНІ АСПЕКТИ 93
Бондаренко і.В.РОЗВИТОК ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 94
Бурмакіна К. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА 95
Бур'ян А.А. ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ІМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА 96
Бутрим І.М. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА УКРАЇНИ 97
Висоцька Ю. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В УКРАЇНІ ТА СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ 98
Волошина О.Г. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ 99
Глухова О.В. СТИМУЛЮВАННЯ ТА МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ 100
Горленко Ю.М. ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ, ЗГЛАДЖУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛЯРИЗАЦІЇ 101
Дацько О.М. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ 102
Драгун Р.Б. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР 103
Дударева О.В. ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ КЛАСИЧНОГО МАРКЕТИНГУ 104
Душевська О.С.ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ СВИНЕЙ 105
Дяченко О.В.ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН В ПРОЦЕСІ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ 106
Желіба А.В. ОСНОВНІ ПЕРЕДУМОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ 107
Забара Ю.О.ОБГРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ 108
Сторн М.С.ОСНОВНІ ВІТЧИЗНЯНІ ТА ЗАРУБІЖНІ КОНЦЕПЦІЇ НА МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ В СИСТЕМІ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ 109
Мар'єнкова А.С.НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ 110
Іванчук А.А. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 111
Ігнатенко А.ЗАСТОСУВАННЯ КОНТРОЛІНГУ В ФІНАНСОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 112
Ільченко В.О.ЕКОНОМІКО-ЕНЕРГЕТИЧНА ОЦІНКА ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ ВИДІВ ТА СОРТІВ ВІВСА 113
Кашаба С.Г.ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНОЇ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 114
Кириченко Я.В.ПРОБЛЕМИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 115
Кириченко Є.Р.ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЗНИЖЕННЯ РЕСУРСНИХ ВИТРАТ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ 116

Кіріченко М.Ю. СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ 117
Корощенко М.О.ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СВИНИНИ 118
Кратенко Н.В.ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 119
Крук К.Є.ГРЕЙДИНГ ЯК СУЧАСНА СИСТЕМА ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ 120
Кутах К.М.ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ 121
Кучкова К.О.КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ. ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ 122
Кущ В.А.ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ В ПІДПРИЄМСТВАХ КОРПОРАТИВНОГО ТИПУ 123
Левченко А.О.ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА 124
Лисенко І.С.ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ 125
Лізунова А.Р. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА 126
Лозинська І.В.ЗАСТОСУВАННЯ ПАРАДИГМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ М'ЯСО-МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 127
Лозовий О.І.КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 128
Лущенко О.М.НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ 129
Лях С. О.ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА 130
Мазій І.М.КАПІТАЛЬНІ ВКЛАДЕННЯ В АГРАРНУ СФЕРУ СУМЩИНИ 131
Махнуша С.М.ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 132
Нарейка А.В.ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ 133
Негреба А.О., Ковальова О.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ В УКРАЇНІ 134
Ніконова Т.Г.НАПРЯМКИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ 135
Новикова С.В.БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АПК В УКРАЇНІ 136
Олійник А.П.СТАН ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСНОВНИМИ ФОНДАМИ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 137
Острога К.М.ПРОБЛЕМИ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ В СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 138
Пахненко О.В.НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ 139
Пилипенко В.В.ПІДВИЩЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ЧЕРЕЗ УЧАСТЬ У КАПІТАЛІ ФІРМИ 140
Пилипенко М.В. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ 141
Пилипенко Н.М.СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 142
Піскун А.В.ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ 143
Погоріла Г.Є.ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 144
Пономаренко Т.Ф.ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ І ОПЛАТА ПРАЦІ 145
Прокопченко І.І.ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ 146
Профатило О. Ю.ОСНОВНІ АСПЕКТИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ АПК 147
Савінова Т.С.ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 148
Самойленко Т.Г.ЗНАЧЕННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ 149
Свинаренко В.В.ПЕРЕДУМОВИ ТА РІВЕНЬ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА В УКРАЇНІ ТА СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ 150
Селецька М. О.ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 151
Сіліч О.С.ЯКІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ 152

Соколова А.Р.КОНТРОЛЬ ТА РЕГУЛЮВАННЯ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ 153
Сорокіна Г. О.ФОРМИ І ВИДИ ДИВЕРСІФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ 154
Сосновська І.М.ЕТАПИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 155
Стадник В.В.СТАН СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ 156
Стеценко І.В.ОСНОВНІ ЗАСОБИ АГРАРНОЇ СФЕРИ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ДИНАМІКА ТА ТЕНДЕНЦІЇ 157
Сухоставець А.І., Макаренко Світлана,ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ 158
Тунік В.В.СУТНІСТЬ ОБІГОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ 159
Хілобок О.ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКУ 160
Коплик Р.С. СУТНІСТЬ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА 161
Stovolos E. MIGRATION OF POPULAION AS A COMPLICATED SOCIAL PROSCESS 162
Ільченко О.В. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ДОЦІЛЬНОГО РІВНЯ УРОЖАЙНОСТІ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ .. 163
Новікова О.С. СУЧАСНА ЗМІНА СТРУКТУРИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ 164
Сапич Н.М. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СПІВВІДНОШЕННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ЄВРО-ДОЛАР 165
Чупрій О.О. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ 166
Коблянська І.І. ЩОДО ПРОБЛЕМИ ПОВОДЖЕННЯ З НЕБЕЗПЕЧНИМИ ВІДХОДАМИ У СКЛАДІ ПОБУТОВИХ 167
Бивалін В.В. МІЖНАРОДНИЙ РИНОК КАПІТАЛУ 168
Маслак Н.Г. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ В УКРАЇНІ 169
Сергієнко О.С. ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ 170
Шалигіна І.В. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ БЛАГОДІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ 171
Алексенко І.В. ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 172
Федина І. В. ЗНАЧЕННЯ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 173
Цимбал О.І.МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ .. 174
Скрипник Ю.В. КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ 175
Михайлов А.Ю.ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА 176
Ткачова Я. І. РОЗВИТОК АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ 177
Маковецька Ю.Р. ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ 178
Бабак В. В.МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 179
Кулик А.В., ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 180
Цупко Н.М. РОЗВИТОК АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ АТ «ОЩАДБАНК» 181
Ляшенко О.П. ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ ЯК ДЖЕРЕЛО ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ 182
Середа С.М. СУЧАСНИЙ СТАН АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ ДЕРЖАВНОГО БАНКУ 183
Крюкова Н.Д. ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО ОЦІНКА НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ 184
Глуходід Н. Ю. НЕОБХІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ВПРОВАДЖЕННІ ЕНЕГРОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ 185
Воробйов В.Г. РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ 186
Божок О.М. ПОДАТОК НА НЕРУХОМІСТЬ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД 187
Сема Т.І НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ 188
Єрмак О.М. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ 189
Пелих В.В. О.О. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ 190
Нєсвєтова С.В. ДЕРЖАВНІ ІНСТРУМЕНТИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ 191
Тищенко О.В. ФІНАНСОВИЙ СТАН КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ 192

Бендюг І.А. КОШТОРИСНО-БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ 193
Щербань В.Г. РОЛЬ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ У СТИМУЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ 194
Бятов Є.І. ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ 195
Самошкіна І.Д. ДО ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ СТРАХУВАННЯМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ 196
Горголь С.С., ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА 197
Рідзель Р.К. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА 198
Кирсанов Ю.В. ЩОДО СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА 199
Іманов Х.В. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ 200
Мошенець І.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ 201
Глянцев О.О. АНАЛІЗНАДІЙНОСТІ ТАСТАБІЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ «Приватбанк» 202
Конєва І.І. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПЕНІТЕНЦІАРНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ 203
Стоцька В.Ю. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВ 204
Герасименко А. В. СУТНІСТЬ ПОНЯТЬ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ 205
Чижова О.Ю. УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ БАНКУ 206
Бєсєдін С. О. ДІЯЛЬНІСТЬ ОЩАДБАНКУ З ОБСЛУГОВУВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ КЛІЄНТІВ 207
Хромушина Л.А. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 208
Дмитренко А. В. ЕКОНОМІЧНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ 209
Краковська А.В. КРЕДИТНИЙ РИЗИК ТА СИСТЕМА ЙОГО УПРАВЛІННЯ НА ПРИКЛАДІ ПАТ«РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ» 210
Ярмак Р.М. ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ, ЇЇ РОЗВИТОК І СТАНОВЛЕННЯ 211
Головко Ю.А. СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ 212
Сухарєва А.М. ОРГАНІЗАЦІЯ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ У БАНКАХ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ 213
Сторожук А.Г.УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ 214
Мірошниченко В.Л. КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ 215
Адаменко А.П. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЇХ СТРАТЕГІЧНА СПРЯМОВАНІСТЬ 216
Гузенко Т.С. ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ВІДНОВЛЕННЯ РОДЮЧОСТІ ЗЕМЕЛЬ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ 217
Геєнко М.М. ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ В УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ 218
Мельник М.І. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ 219
Мікуліна М.О. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ФОРМУВАНЬ 220
Голуб Ю.В. СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 221
Яковенко Д.С. ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ 222
Самолевська Т.В. КРЕДИТУВАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ 223
Корепанова С.С. ПРОЦЕС ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ 224
Оваденко І.Ю. ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 225
Бобкова О.В. ПРИНЦИПИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ 226
Палажченко Ю.А. МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА 227
Ряболус В. В. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ БАНКУ 228
Безуглий В.С.. ЛОГІСТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК 229
Глущенко В.О. ОРГАНІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПРОДУКЦІЇ 230
Заприса С.О. ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ПРОДОВОЛЬСТВОМ 231
Костюк Ю.М. МОДЕЛЮВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ 232
Курило Д.С. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЛОГІСТИКИ 233

Малишева Ю.М. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ 234
Толочко О.О. ПІДВИЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «УКРЛІКТРАВИ» 235
Соколова А.Р. СУТЬ ТА ФУНКЦІЇ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ 236
Вавулін О.І. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ ТА ЗЕРНОБОБОВИХ КУЛЬТУР В ПСП «ПРИДЕСНЯНСЬКЕ» ШОСТКІНСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ 237
Глазун В.В. ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ЦЕНТРІВ ЯК СКЛАДОВА 238
Ковбаса О.М. СУТНІСТЬ РОЗВИТКУ МАЛИХ ФОРМ ПІДПРИЄМНИЦТВА 239
Єфанов В.А. АКТУАЛЬНІСТЬ ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ КООПЕРАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 240
Гужвенко С.М. ВИКОРИСТАННЯ ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В РИНКОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ 241
Михайлова Л.І. РОЗВИТОК РІЗНОВЕКТОРНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 242
Дашутіна Л. О. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ 243
Волченко Н. В. МІЖНАРОДНІ МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ У СИСТЕМІ МОНІТОРИНГУ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ 244
Михайлов А.М. ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА 245
Замора О.М. ДЕРЖАВНА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО ЄВРОРЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ 246
Клєцова Н. В. ФОРМУВАННЯ ОСНОВИХ ЕТАПІВ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ 247
Валинкін О.О. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОТРИМАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ПІДПРИЄМСТВА-КОНКУРЕНТИ 248
Панасовський М.О. МАТЕРІАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 249
Єрьоменко А. УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 250
Фалово Коло Джоел. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНОСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ 251
Гриценко Т.Г. РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ 252
Шамрай М.Ю.РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ: КУРС НА ЄС 253
Abraham Usman Habib CAUSES OF CURRENT ECONOMIC DEPRESSION IN UKRAINE AND WAYS TO AVOID FUTURE OCCURENCE 254
Зуза В.В. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ 255
Клєцова А. М. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ПЕРЕДАЧІ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ФУНКЦІЙ ПРОВАЙДЕРАМ В УМОВАХ МІНЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА 256
Лут Є.О. ЧИННИКИ МОТИВАЦІЇ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 257
Чижик О.М. РОЛЬ ПЛАНУВАННЯ У ВДОСКОНАЛЕННІ ЗЕД НА ПІДПРИЄМСТВІ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «БМЗ») 258
Забуга М. ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ 259
Маковий О. ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОСУВАННЯМ ТОВАРУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ 260
Остапенко С. В. ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЗЮ РОСЛИННИЦТВА В ПІДПРИЄМСТВІ 261
Сахненко О.С. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОСУВАННЯМ ТОВАРУ В УМОВАХ РОЗШИРЕННЯ ЗЕД 262
Дадагов Т.Т. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ У КОНТЕКСТІ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ 263
Курок О.В. РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НА ЗАСАДАХ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ 264
Гончаров А.О. УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ 265
Береза І.М. МЕТОДИКА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРУ 266
Борисова Г. М. ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ФІРМИ 267
Ігнатенко А.В КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ЧИННИКИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ 268
Кочерга Л. Ю. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ 269
Панков М.В. КЛЮЧОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА 270

Рибалкін А. В. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ 271
Савченко К.А. БАЗОВІ СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНЦІЇ 272
Ткаченко Є.І. СКЛАДОВІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 273
Шестакова Ю.В. РОЗВИТОК ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ АДМІНІСТРАТИВНОГО УПРАЛІННЯ 274
Вялков А.М. БЮРОКРАТІЯ ТА БЮРОКРАТИЗМ 275
Панченко С.О. СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ БЮРОКРАТІЇ 276
Олексенко І.Ю. ПОНЯТТЯ, ВИДИ ТА ОЗНАКИ ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ 277
Гаркуша А.В. ЗВ'ЯКЗИ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ З ГРОМАДСЬКІСТЮ 278
Кондратенко О.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТЬ «ДЕРЖАВНА СЛУЖБА» ТА «ДЕРЖАВНИЙ СЛУЖБОВЕЦЬ» 279
Міщенко О.В. ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ 280
Пономаренко О.В. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ 281
Заболотна Т.М. ЗДОРОВ'Я ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК ЖИТТЄВОГО УСПІХУ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ 282
Береза І.М. МЕТОДИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ТОВАРУ 283
Борисова Г. М. ПРОБЛЕМА ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ 284
Ігнатенко А.В. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ 285
Кочерга Л. Ю. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВІТЧИЗНАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ 286
Малишева Ю.М. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ 287
Панков М.В. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПЕРСОНАЛУ ЗА МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТОМ ISO 9001 .. 288
Рибалкін А. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ 289
Савченко К.А. СТАТИСТИЧНИЙ ПРИЙМАЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ 290
Радько А.О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 291
Драбчук Т.І. КОНСОЛІДОВАНА КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН 292
Харченко Т.М. РОБОЧА СИЛА ЯК ІНДИКАТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКОНОМІКИ 293
Angus Ogonna Joy REORGANIZATION AS A FORM OF ADJUSTMENT OF THE ORGANIZATIONAL SYSTEM 294
Гладенко А. ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПЕРТИЗИ ЯКОСТІ МОЛОЧНОГО ШОКОЛАДУ ВІД РІЗНИХ ВИРОБНИКІВ, ЩО ПРЕДСТАВЛЕНІ НА РИНКУ МІСТА СУМИ 295
Стоволос Н.Б. АПК ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 296
Борбат І.М. НАПРЯМКИ НАУКОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ 297
Мірошніченко Т.С. ЕТАПИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ 298
Дубовик С.Г. ІННОВАЦІЙНА ПЕДАГОГІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ВИКЛАДАЧІВ ВНЗ 299
Щербак О.Г. ПРОФЕСІОНАЛІЗМ І КОМПЕТЕНТНІСТЬ ВИКЛАДАЧА ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ 300
Сигида Н.О. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК 301
Обозна В. В. СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 302
Колодка Я.В. ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 303
Кривенко В.В. ПРОФЕСІЙНО-ПЕДАГОГІЧНЕ САМОВДОСКОНАЛЕННЯ ВИКЛАДАЧА ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ 304
Сіденко А.І. ПЕДАГОГІЧНИЙ АРТИСТИЗМ В СТРУКТУРІ ПРОФЕСІОНАЛІЗМУ ВИКЛАДАЧА 305
Гладенко А.О. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПЕРСОНАЛУ НА ОСНОВІ ЗБЕРЕЖЕННЯ Й РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ 306
Гончарова М. Л. ПСИХОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА КОНФЛІКТІВ В УЧБОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ 307
Гордієнко О.М. ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА НАСЕЛЕННЮ В УМОВАХ НАДЗВИЧАЙНОЇ СИТУАЦІЇ 308
Мартиненко В.О., Тимошенко А.О. УДОСКОНАЛЕННЯ СФЕРИ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄС 309
Мартиненко В.О., Черніговець К.В. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ ПРИРОДНОГО ТА ТЕХНОГЕННОГО ХАРАКТЕРУ 310
Мартиненко В.О., Шкальова О.С. НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ ДЕФІНІЦІЇ «ЦИВІЛЬНИЙ ЗАХИСТ» ТА ЇЇ СУПЕРЕЧНІСТЬ З ПОНЯТТЯМ «ЦИВІЛЬНА ОБОРОНА» 311

Недбай Л.О. СИСТЕМА ОПОВІЩЕННЯ НАСЕЛЕННЯ : СУЧАСНИЙ СТАН 312
Панасовська М.В. КОНЦЕПЦІЯ ГУМАНІТАРИЗАЦІЇ БУДІВНИЦТВА ГЛОБАЛЬНОЇ СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ 313
Середа Т.В. ОСНОВИ ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ У ЗОНАХ НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ ТА ТИМЧАСОВОГО ВІДСЕЛЕННЯ. 314
Федорченко І.В. СУТНІСТЬ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ПОЖЕЖНОЮ БЕЗПЕКОЮ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ 315
Ходарева Ю.Д. АНАЛІЗ ЕМОЦІЙНОГО СТАНУ ЛЮДИНИ В НОРМАЛЬНИХ УМОВАХ ТА В УМОВАХ НАДЗВИЧАЙНОГО СТАНУ 316

ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Авдієнко А. В. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ПОВЕРНЕННЯ СУДОВОГО ЗБОРУ В ГОСПОДАРСЬКОМУ СУДОЧИНСТВІ У ВИПАДКУ ПРИПИНЕННЯ ПРОВАДЖЕННЯ В СПРАВ 317
Баранець Б. ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗБЕРЕЖЕННЯ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ НА ОКУПОВАНИХ ТЕРИТОРІЯХ УКРАЇНИ 318
Бондар Н.А. ДО ПИТАННЯ СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «ДЖЕРЕЛО ПРАВА» ТА «ФОРМА ПРАВА» 319
Глушко О.А. ОКРЕМІ ПИТАННЯ, ЯКІ ВИНИКАЮТЬ ПРИ ЗДІЙСНЕННІПРАВА НА СПАДКУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ 320
Гресь Н.М. ПРАВО ЧЛЕНІВ СІМЇ НА КОРИСТУВАННЯ ЖИТЛОМ ПІСЛЯ ПРИПИНЕННЯ СІМЕЙНИХ ВІДНОСИН З ВЛАСНИКОМ ЖИТЛА 321
Дудченко Ю.А. МЕТОДИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ НАВЧАННЯ ПРАВОПИСУ ВЕТЕРИНАРНИХ ТЕРМІНІВ 322
Елдашев Э.Н. «СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ» КАК ФИНАНСОВО-ПРАВОВАЯ КАТЕГОРИЯ 323
Запара С.І. ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЮРИДИЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ПОРУШЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ТРУДОВІ СПОРИ 324
Казиев Р.Б. БЮДЖЕТНЫЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ 325
Коваленко С. О. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗАМІНИ СТОРОНИ ВИКОНАВЧОГО ПРОВАДЖЕННЯ В ГОСПОДАРСЬКОМУ ПРОЦЕСІ 326
Коношенко А. С. ЮРИДИЧНЕ ПОНЯТТЯ ПЛАГІАТУ 327
Коробка О.С. ЩОДО РЕФОРМУВАННЯ ПРОКУРАТУРИ УКРАЇНИ 328
Костенко А.С. ПРИНЦИП ДИСПОЗИТИВНОСТІ, ЯК ОСНОВА ЦИВІЛЬНОГО СУДОЧИНСТВА 329
Котвяковський Ю.О. РОЗВИТОК ТРЕТЕЙСЬКОГО СУДОЧИНСТВА ЗА СУДОВОЮ РЕФОРМОЮ 1864 РОКУ 330
Кравченко І.О. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЇ ОРГАНІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ З ЗАСОБАМИ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ 331
Кузьменко Н.М. ВЕСНЯНІ ЗВИЧАЇ ТА ОБРЯДИ УКРАЇНЦІВ 332
Курило М.П. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУАЛЬНОЇ КАТЕГОРІЇ «СПІР ПРО ПРАВО» 333
Михайліченко М.А. ЗМІНИ У АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОМУ ПОДІЛІ СУМСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ 334
Ніколаєнко В.С. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ В УКРАЇНІ 335
Павліченко С.Ю. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУАЛЬНОГО ПРЕДСТАВНИЦТВА У ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ 336
Плоткіна Ю. Є. МОМЕНТ ВИНИКНЕННЯ ПРАВА ДИТИНИ НА ЖИТТЯ ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ 337
Роговенко О.В. МІЖНАРОДНІ ПРАВОВІ СТАНДАРТИ У СФЕРІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ 338
Рожкова Л.І. ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛЮСТРАЦІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВОВИХ СТАНДАРТІВ 339
Сіробаба О.С. ОСОБЛИВОСТІ ПРОВАДЖЕННЯ У СПРАВАХ ПРО ОСКАРЖЕННЯ РІШЕНЬ ТРЕТЕЙСЬКИХ СУДІВ 340
Федина Д. І. ДО ПИТАННЯ ПРО ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК КОНСТИТУЦІЙНИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ СУДОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У XVII-XVIII СТОЛІТТЯХ 341
Харламова В.С. ОСКАРЖЕННЯ НЕПРАВОМІРНИХ РІШЕНЬ ОРГАНІВ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ: ОКРЕМІ ПИТАННЯ 342
Харченко І.І. ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОГО СПІЛКУВАННЯ СТУДЕНТІВ ВИЩИХ АГАРАНИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ 343
Циганок М.Г. НАЙПОМІТНІШИЙ ВІДЛІК НАШОГО ЖИТТЯ 344

Цуркан В.В. ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ ПРАВ УЧАСНИКІВ АТО НА ОТРИМАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК, В ТОМУ ЧИСЛІ НА ТЕРИТОРІЇ СУМЩИНИ 345
Чернега К.В. ІПОТЕКА ЗЕМЛІ –СКЛАДНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИХ ВІДНОСИН .. 346
Шестакова С.О. ВИДИ СУДОВИХ ЛІНГВІСТИЧНИХ ЕКСПЕРТИЗ..... 347
Шульженко А.В. ВІДМІННІСТЬ ФУНКЦІЙ СПЕЦІАЛІСТА І ЕКСПЕРТА В КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ 348
Ярошенко О.В. ЖІНОЧА ЗЛОЧИННІСТЬ В УКРАЇНІ 349