МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ПРОДОВОЛЬСТВА УКРАЇНИ

СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

МАТЕРІАЛИ

науково-практичної конференції
викладачів, аспірантів та студентів
Сумського НАУ

(14-18 квітня 2014 р.)

ТОМ І

УДК 631.4(477.52-25(06)

Рекомендовано до друку Вченою радою Сумського національного аграрного університету (протокол №10 від 24.04.2014 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.
Опара В.О., к.с.-г.н., доцент
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 (14-18 квітня 2014 р.). – В 3 т./Т.І. – Суми, 2014. – 410 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, 2014

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СОБІВАРТІСТЬ»

Баранік О. О., старший викладач кафедри бухгалтерського обліку

Розвиток бухгалтерського та податкового законодавства України спонукає удосконалювати методичні підходи щодо сутності видів собівартості за етапами формування витрат з метою одержання управлінської інформації про собівартість виробленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг) виробничих підприємств.

З введенням у дію Податкового кодексу України поняття «собівартість» перестало використовуватися лише у суто економічній сфері - воно стало популярним у колах, пов'язаних також зі сферою оподаткування. Причина цього - розділ ІІІ ПКУ, який присвячений оподаткуванню прибутку підприємств, зокрема стаття 138, що регламентує склад податкових витрат і порядок їх визнання. У даній статті зустрічається поняття «собівартість», де зазначено, зокрема, як собівартість у податкових цілях слід визначати, а також встановлено, коли витрати, що її формують, можна визнавати.

Крім того, в «прибутковому» розділі ПКУ замість поняття «собівартість реалізованої продукції» вживається поняття «собівартість виготовлених і реалізованих товарів», а про необхідність формування виробничої собівартості до того, як її сума списується на собівартість реалізації, як це зроблено в п. 11 П(С)БО 16 «Витрати», взагалі прямо не згадується.

Загалом, поняття «собівартість» носить досить дискусійних характер. В економічній теорії поняттям «собівартість» нерідко оперують лише як категорією, яка відповідає вартості. Собівартість продукції у багатьох випадках розглядається тільки як показник, який використовується в практиці прогнозування, обліку, калькулювання і аналізу.

Так, у ряді робіт з економіки собівартість визначають як частину вартості, виражену в грошовій формі, пов'язану з виготовленням і реалізацією продукції, іншими словами, як грошовий вираз витрат на спожиті засоби виробництва і на оплату праці.

Одні автори розглядають собівартість як сукупність, що включає вартість спожитих засобів виробництва і велику частину вартості необхідного продукту, рівну витратам на оплату праці.

Інші під собівартістю розуміють таку частину сукупної вартості, яка є витратами організації на виробництво і реалізацію продукту, виражена в грошовій формі і втілює в собі витрати минулої і живої (необхідної) праці на його виробництво і реалізацію.

Треті розглядають собівартість як частину вартості, яка в процесі обігу повинна повертатися підприємству для відшкодування його витрат.

У роботах з бухгалтерського обліку собівартість продукції, як правило, визначають як важливий якісний показник діяльності підприємства, що виражає витрати останнього, пов'язані з виробництвом і реалізацією конкретних видів продукції.

В англомовній економічній літературі з управлінського обліку не приділяється особливої уваги самому терміну «cost», під яким розуміють затрати, витрати, ціну, вартість, собівартість в залежності від конкретної виробничо-господарської ситуації. Показовим є те, що само термін «собівартість» в американській обліковій літературі відсутній. Певною мірою він заміняється поняттям «cost» (витрати) чи «unit cost» (витрати в розрахунку на одиницю виробу). Разом з тим у західноєвропейській літературі є спеціальний термін (німецьке «Selbskosten» чи французьке «prix de revient»), що буквально перекладається українською мовою як «собівартість».

Отже, поняття «собівартість» слід розглядати з двох позицій: як економічну категорію і як показник господарської діяльності.

Собівартість як економічна категорія характеризує, перш за все виробничі стосунки між суб'єктами господарювання і державою з приводу використання у виробничому процесі робочої сили, засобів праці, предметів праці і природних ресурсів.

Собівартість як показник господарської діяльності відображає витрати конкретної організації на виробництво відповідного виду продукції в грошовій формі. Тому він є найважливішим якісним показником роботи організації, за рівнем якого можна робити висновки про ефективність використання виробничого потенціалу (робочої сили, матеріальних ресурсів), про організацію і технологію виробництва.

При внутрішньогосподарському розрахунку необхідно обчислювати собівартість не тільки по підприємству в цілому, але і в розрізі його структурних підрозділів. На цьому рівні управління, собівартість є одним з найважливіших показників, за яким визначають ефективність господарювання в різних формуваннях: зіставляються фактична собівартість одиниці продукції з плановою (розрахунковою), визначається економія коштів та засобів і розміри матеріального стимулювання працівників, що забезпечили зниження витрат.

Таким чином, собівартість продукції з економічної точки зору характеризує використання ресурсів підприємства, виражених в грошовій формі на виробництво і реалізацію продукції, як показник господарської діяльності є якісним показником, що характеризує ефективність діяльності підприємства.

КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР АУДИТУ

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

Інтенсивний розвиток електронно-обчислювальної техніки і технологій дає значний вплив на ефективність аудиту та вдосконалення його методів. З'явилася можливість не тільки розрахунку, але і перевірки показників ділової активності, фінансової стійкості короткострокової і довгострокової перспективи, ліквідності та платоспроможності, оцінки рентабельності активів і капіталу. Необхідно зауважити, що облікові системи, які застосовуються в комп'ютерному середовищі, сприяють веденню аудиторських перевірок із використанням їх в комп'ютерній мережі.

З розвитком аудиторської діяльності виникає необхідність розробки методологічної бази комп'ютеризації процесу аудиту. Основними причинами, які зумовлюють використання аудиторських комп'ютерних засобів є: відсутність вхідних документів або інших документальних свідчень; незадовільний рівень надійності внутрішнього контролю в середовищі електронного обміну даними, відсутність впевненості в надійності бухгалтерських програм і систем захисту інформації протягом періоду, за який проводиться аудиторська перевірка, можливість підвищення ефективності роботи завдяки використанню аудиторських комп'ютерних засобів.

Склад і зміст аудиторських процедур, визначається насамперед переліком завдань. Оскільки кожен з комплексів завдань складається з набору спеціальних алгоритмів і програм, згрупованих за певною ознакою (об'єкти аудиту або види послуг), в межах кожного комплексу можна використовувати тільки засоби, необхідні в даних умовах. Дуже важливим чинником є відкритість системи, що дозволяє легко модернізувати і змінювати склад комп'ютерних засобів.

Автоматизація облікових процесів на підприємствах призвела до того, що в умовах використання автоматизованих алгоритмів обробки інформації ні бухгалтер, ні аудитор не мають чіткого розуміння суті та характеру функціонування алгоритмів, маючи тільки вихідну інформацію і узагальнений результат її обробки. Як наслідок, формування висновку про достовірність інформації, сформованої автоматизованою системою, вимагає збору доказів та оцінки надійності функціонування комп'ютерної системи обліку та базування аудиторського висновку на такій оцінці. В свою чергу система повинна дозволяти: посилити фінансовий контроль, забезпечити прозорість бізнес-одиниць; оперативно отримувати достовірну звітність різного призначення; знизити витрати на підготовку звітності; адекватно оцінити ризики та планувати діяльність підприємства.

В даний час аудитор повинен розширити свою увагу більше на системі обліку і внутрішнього контролю, зосередившись на методичному, інформаційному, програмному та технічному забезпеченні комп'ютерної інформаційної системи. При цьому тестування алгоритмів і файлів інформаційної бази вимагає застосування спеціальних комп'ютеризованих методів перевірки, адже комп'ютер стає необхідним інструментом роботи аудитора при проведенні перевірки. Це вимагає перегляду вимог до компетенції аудитора, залучення до проведення перевірок спеціалістів з питань IT-технологій, що дозволить: проводити моніторинг стану бізнесу, прогнозування і моделювання діяльності підприємств; здійснювати регламентацію і управління процесом бюджетування; проводити факторний, фінансовий та інші аналізи за обліковими даними; застосовувати інтеграцію з різними системами управління та обліку. Виходячи з цього, потрібно налаштовувати математичну логіку обробки звітів з вихідними даними для отримання результату – конкретного показника ефективності діяльності підприємства, або набору таких показників.

Вихідними даними для одержання аналітичної інформації можуть служити різноманітні як стандартні, так і спеціалізовані внутрішні звіти підприємств. Отримані шляхом обчислення, порівняння або іншим методом дані можуть бути представлені різними способами, в залежності від зручності обробки і аналізу.

Домінування комп'ютерних технологій, на наш погляд, визначає такі особливості комп'ютерного аудиту: завдання аудиту змінюються, включаючи в себе дослідження ефективності та надійності функціонування інформаційної системи; в об'єкт перевірки включаються елементи автоматизованої інформаційної системи, що визначають надійність функціонування, а також якість інформації, що формується; проведення перевірки в комп'ютерній інформаційній системі вимагає активного застосування комп'ютеризованих методів аудиту; необхідно враховувати, що процес аудиторської перевірки в розвиненому середовищі комп'ютерної обробки даних неможливий без дослідження надійності функціонування автоматизованої інформаційної системи; поширення інформаційних технологій аудиту призводить до повної або часткової автоматизації роботи аудиторів.

Всі ці особливості дозволяють стверджувати про більш вузький термін «комп'ютерний аудит» як про окремий підхід до проведення аудиту фінансової звітності. Таким чином, зазначимо, що під комп'ютерним аудитом сьогодні слід розуміти високий рівень автоматизації діяльності аудиторів, який характеризується: застосуванням новітніх інформаційних технологій, як основного інструменту в процесі підготовки і проведення перевірки у комп'ютерній інформаційній системі; підходу до проведення перевірки, що передбачає оцінку надійності середовища комп'ютерної інформаційної системи, як основи для формування висновку щодо достовірності фінансової звітності.

СУЧАСНА ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Глушаченко А.І., старший викладач кафедри бухгалтерського обліку

Розвиток ринкових відносин в Україні, наявність підприємств різних форм власності та розширення міжнародних економічних зв'язків вітчизняних підприємств з іноземними партнерами сприяло впровадженню в облікову практику 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. Тому, формування облікової політики на підприємстві - досить трудомісткий і відповідальний процес, оскільки підприємству доведеться працювати не один рік згідно з розробленою і затвердженою ним обліковою політикою. Це вимагає від управлінського персоналу підприємства більш виваженого підходу до розробки та підтримки ним на належному рівні облікової політики з врахуванням впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

В ринковій економіці бухгалтер повинен забезпечити контроль не лише за збереженням майна, але і за виконанням зобов'язань - власника свого підприємства. Формування облікової політики є важливим і непростим завданням, оскільки впливає на фінансові результати й ефективність діяльності підприємства.

Основні правила та принципи ведення бухгалтерського обліку, які забезпечують доступність та корисність фінансової інформації, установлено Законом про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. При цьому національне бухгалтерське законодавство, прямуючи шляхом зближення з міжнародними стандартами формування фінансової звітності і, як наслідок, відмовляючись від жорсткого нормативного регулювання відображення в обліку та звітності окремих господарських операцій, надає можливість підприємствам самостійно приймати рішення про встановлення облікової політики. Інакше кажучи, господарюючі суб’єкти повинні сьогодні вести облік та складати звітність виходячи із самостійно розробленої залежно від особливостей діяльності та умов господарювання облікової політики, а не тільки на підставі норм, регламентованих державою.

Статтею 1 Закону про Бухоблік та п. 3 НП(С)БО 1 облікову політику визначено як сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Отже, формуючи облікову політику, підприємство має обирати принципи, методи і процедури обліку так, щоб достовірно відобразити фінансовий стан і результати своєї діяльності та забезпечити зіставність фінансових звітів. Отже, головне призначення облікової політики — установити найвигідніші для конкретного підприємства методи обліку та на їх підставі скласти фінансову звітність, що відповідає встановленим НП(С)БО 1 якісним характеристикам.

Питання встановлення облікової політики на підприємстві належать до компетенції його власника (власників) або уповноваженого органу (посадової особи) відповідно до законодавства та установчих документів.

Принципи формування та вимоги до облікової політики. Під принципами бухгалтерського обліку розуміються правила, якими необхідно керуватися при вимірюванні, оцінці та реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності (розділ. 3 НП(С)БО 1).

При формуванні облікової політики передбачається, що:

— активи і зобов’язання кожного підприємства, що розглядається як юридична особа, існують відокремлено від активів та зобов’язань як його власників, так і сторонніх цьому підприємству осіб, у зв’язку з чим майно і зобов’язання власників та інших господарюючих суб’єктів не повинне відображатися у фінансовій звітності такого підприємства (принцип автономності або майнової відокремленості);

— діяльність підприємства триватиме в подальшому, і саме виходячи з цього припущення оцінюються активи та зобов’язання підприємства, тобто в підприємства відсутні наміри ліквідації або суттєвого скорочення діяльності (принцип безперервності діяльності);

— прийнята підприємством облікова політика застосовується постійно (від одного звітного року до іншого) (принцип послідовності застосування облікової політики). Зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, і має бути обґрунтована і розкрита у фінансовій звітності;

— діяльність підприємства для цілей складання фінансової звітності розподіляється на певні періоди часу (принцип періодичності).

Отже, основна інформація, яку повинна містити облікова політика, — це опис принципів статей звітності підприємства та вибір одного з можливих методів обліку, передбачених П(С)БО, яких потрібно дотримуватися, щоб скласти фінансову звітність. Сучасна облікова політика підприємства повинна поєднувати вимоги державного регулювання та інтереси власника і апарату управління підприємства з метою узагальнення інформації про його діяльність за звітний період. А також підготовку інформації внутрішнім користувачам для оперативного прийняття рішень в процесі ведення управлінської діяльності. Суб’єктами облікової політики на рівні підприємства, в першу чергу, є власник, який зацікавлений у створенні оптимальної облікової політики підприємства та його керівник.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Довжик О. О., доцент кафедри бухгалтерського обліку

Здійснюючи продаж продукції, підприємство, як правило, надає кредит своїм покупцям. Якби продукція завжди продавалася за готівку, надходження грошових коштів було б постійним, але обмеженим. При продажу в кредит активізується реалізація товарів, робіт, послуг, але грошові надходження за рахунками відкладаються на час погашення дебіторської заборгованості. В сучасних умовах глобалізації ринків збуту та поширення зовнішньоекономічних зв'язків зростає необхідність забезпечення єдиних підходів до визначення і обліку дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання різних країн. Тому вивчення зарубіжного досвіду з цього питання має неабияке значення.

У дослідження методології обліку дебіторської заборгованості в зарубіжних країнах суттєвий вклад зробили відомі вітчизняні вчені І.Д. Бенько, О.С. Бондаренко, Ф.Ф. Бутинець, О.М. Губачова**,** В.І. Єфіменко, Л.І. Лук'яненко, М.Р. Лучко, В.Є. Новицький та інші.

Дебіторська заборгованість (receivables — амер.; debt,debtors — англ.) містить у собі всі вимоги підприємства до інших юридичних чи фізичних осіб щодо грошей, товарів чи послуг. Це заборгованість перед підприємством за відвантажені, але неоплачені товари, надані послуги та з інших операцій. Вона буває двох видів: торговельна (операційна) і особлива (неопераційна). Залежно від терміну погашення дебіторська заборгованість може бути:

• короткостроковою — поточною (current receivables), яка

має бути погашена впродовж одного року або операційного циклу, якщо він довший за рік;

• довгостроковою — непоточною (noncurrent receivables).

У західних країнах рішення про деталізацію і порядок розміщення різних видів дебіторської заборгованості у Балансі приймає сама компанія. Однак існують загальні правила

класифікації дебіторської заборгованості і надання інформації про неї у Балансі. Так, МСБО 1 «Подання фінансових звітів» рекомендує виділяти у Балансі торговельну та іншу дебіторську заборгованість.

Для забезпечення належного контролю за погашенням дебіторської заборгованості ведуться окремі рахунки для кожного покупця товарів або послуг у кредит, а також застосовуються спеціальні журнали:

• журнал обліку продажу з відстрочкою платежу;

• журнал обліку придбань з відстрочкою платежу;

• журнал обліку грошових надходжень;

• журнал обліку грошових виплат.

Несподіваним для нас є те, що у зарубіжних країнах спеціальні журнали не стандартизовані, вони пристосовуються для задоволення потреб кожного конкретного підприємства. Деякі компанії замість журналів обліку грошових виплат і надходжень для контролю за грошовими операціями використовують систему ордерів, яка більше пристосована до комп'ютеризації обліку, ніж журнальна система.

Проблема оцінки дебіторської заборгованості виникає у момент складання фінансової звітності і пов'язана з безнадійною заборгованістю, якою в зарубіжній літературі вважається заборгованість, що, ймовірно, ніколи не буде сплачена.

На відміну від українського обліку, коли безнадійні борги списуються за рахунок резерву , в окремих країнах, не дивлячись на списання безнадійної дебіторської заборгованості на витрати,вона продовжує обліковуватися в дебеті рахунків, на яких відображається короткострокова дебіторська заборгованість покупців та показується в активі балансу в рядку "Не отримані від покупців рахунки"або в рядку "Векселі покупців" з одночасним відображенням безнадійної заборгованості в окремому рядку зі знаком мінус .

Двома найбільш розповсюдженими методами обліку безнадійної заборгованості в більшості країн є метод прямого списання (direct write-off) і метод нарахування резерву (Allowance method). Безнадійна заборгованість може бути попереджена ефективною політикою управління нею та отримання векселя від покупця. Також, дієвим механізмом при управлінні дебіторською заборгованістю є безвідзивний акредитив, що часто використовується в США та Європі.

Згідно з українським законодавством списати сумнівний борг на витрати підприємство має право лише тоді, коли здійснили певні заходи щодо стягнення боргу. В деяких країнах підприємства мають право суму сумнівного боргу списувати на витрати незалежно від того, застосовані до неї заходи по стягненню чи ні.

Таким чином, узагальнення проведеного дослідження дозволяє зробити висновок про те, що впровадження міжнародних стандартів обліку у вітчизняну практику, вперше чергу,вимагає узгодженість між вітчизняними та зарубіжними системами обліку на основі уточнення на законодавчому рівні економічної сутності окремих складових господарських засобів підприємств та джерел їх формування, статей балансу, методів оцінки, порядку відображення на рахунках.

ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЯ

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

Аналіз наукового доробку показав, що у вітчизняній літературі немає одностайності при визначенні поняття «основні фонди» та поняття «основні засоби». Дослідженнями сутності категорії основних засобів займалися багато вчених а саме В.Г. Андрійчук, Павлов П.М., Саблук П.Т., Додонова А.А., Вейсман М.І., Марченко А.К., Парашутіна Н.В., Пизенгольц М.З., Варава А.П. та інші. Вищеназвані джерела відносяться до періоду 60-х – кінець 80-х років. Дещо пізніше, в 90-х роках, в роботах науковців з'являються певні зауваження, що стосуються, насамперед, вартості засобів, що їх відносять до основних. Наприклад, в 1996 р. Бутинець Ф.Ф. вказує: «Основні засоби – сукупність усіх засобів праці вартістю не нижче 5 неоподаткованих мінімумів заробітної плати і строком служби не менше одного року, виражена у грошовій оцінці. Свою вартість на готовий продукт переносять поступово, частинами, беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох виробничих циклів». Або ж роком пізніше Кондраков Н.П. пише: «Основні засоби – це засоби праці, за винятком малоцінних швидкозношуваних предметів, до яких відносяться об'єкти вартістю понад 15 неоподаткованих мінімумів доходів громадян за одиницю і строком служби понад один рік».

Сопко В. вказує, що «до основних засобів належать засоби праці,що експлуатуються більше ніж один рік і мають вартість понад встановлений ліміт, виняток становить лабораторне обладнання, для якого ліміт значно вищий, повністю і багаторазово беруть участь у процесі виробництва, переносять свою вартість на готову продукцію частинами у міру зносу.

До основних засобів належать також земельні ділянки, родовища корисних копалин, лісові, водні угіддя, які надаються в користування підприємствам і господарським організаціям; в системному обліку вони поки що не відображаються, а обліковуються лише в натуральному вираженні, їх площу зазначають у довідці до балансу». Зазначені зміни у трактуванні викликані об'єктивними процесами, що відбувалися в зовнішньому середовищі (прискорення темпів інфляції вимагає введення формалізованих обмежень на вартість засобів, що включаються до складу основних, а процеси роздержавлення та приватизації зумовлюють необхідність включати до складу основних засобів земельних ділянок тощо).

Отже, аналізуючи науковий доробок фахівців з даного питання, ми приходимо до висновку, що поняття «основні засоби» та «основні фонди» практично тотожні (обидві категорії є вартісними, їх натурально-речові носії ті ж самі, роль у виробничому процесі однакова).

На нашу думку, слід уникати того явища, коли один і той самий термін використовується в різних підгалузях економічної науки з різним змістом, так само і недоцільним є уведення кількох термінів для позначення одного і того ж явища. Таким чином, ми пристаємо до думки тих науковців, які вважають терміни «основні фонди» та «основні засоби» синонімами.

Пасько О.В. вважає, що основні фонди позначали засоби виробництва, що існували в умовах, коли подолано відчуженість найманих працівників від засобів виробництва. Тобто термін «основні фонди» був введений у науковий оборот через ідеологічні причини – на противагу поняттю «капітал». «Основний капітал, відмічає Шульман С.І., - це приватна власність окремих капіталістів, основні фонди – суспільна соціалістична власність». Довгий час в економічній науці панувала думка, що в соціалістичному господарстві, за умов суспільної власності, відсутня експлуатація працівників, на відміну від капіталістичної системи, при якій неоплачена праця найманих працівників є джерелом додаткової вартості для власників засобів виробництва. Але Мочерний С.В. вказує, що в СРСР, не дивлячись на формально проголошену суспільну власність на засоби виробництва, останні були знаряддям експлуатації, при цьому ступінь експлуатації був значно вищий, ніж в розвинутих країнах Заходу. Натомість Мочерний С.В. пропонує такі поняття, як «народні фонди» та «народний капітал». «Основою народної економіки є передусім народні підприємства, на яких долається відчуженість найманого працівника від засобів управління, оскільки керівництво на таких підприємствах здійснюється на основі самоврядування. На таких підприємствах, на думку дослідника, відсутня відчуженість працівників від засобів виробництва і тому засоби виробництва уже не є капіталом, проте назвати їх фондами недоцільно, так як останнє поняття, вважає автор, не відображає соціально-економічної форми. Навпроти, «народні фонди відображають трудову (а не експлуататорську) природу відносин власності на цих підприємствах, відсутність відчуження безпосередніх виробників від процесу праці, від управління власністю, від економічної влади, від результатів праці тощо».

Отже, в результаті проведеного аналізу, можемо зробити висновок, що для визначення поняття основних засобів принципово важливим є спосіб перенесення вартості на новостворений продукт, тривалість періоду використання у виробничому процесі та можливість збереження при цьому своєї натуральної форми. Водночас, вважаємо, що в сучасних економічних умовах розвитку ринкових відносин в Україні, які базуються на різноманітті форм власності, поняття «основні фонди» є тотожним до поняття «основні засоби», так само як і поняття «народні фонди», оскільки функції, що вони їх виконують, однакові, мета діяльності (тобто прибуток) також.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Кадацька А.М., доцент кафедри бухгалтерського обліку

Одним із найважливіших чинників фінансової стабільності підприємства є стан дебіторської заборгованості, що виникає в ході здійснення економічних взаємовідносин з іншими суб'єктами господарювання. Тому важливо проводити постійний контроль дійсного стану дебіторської заборгованості з метою забезпечення мінімальних гарантій для користувачів фінансової звітності відносно достовірності, реальності, повноти і законності приведеної про неї інформації.

Економічна природа дебіторської заборгованості впливає на порядок її відображення в обліку, а також на структуру об'єктів контролю та параметри їх оцінки. Тому стан дебіторської заборгованості в системі внутрішнього контролю підприємства необхідно оцінювати за такими параметрами:

-- доцільність та обґрунтованість розподілу функціональних обов'язків між персоналом бухгалтерії;

-- повнота відображення дебіторської заборгованості;

-- обґрунтованість записів на відповідних рахунках;

-- вірність розрахунків;

-- відповідність і вчасність облікової реєстрації.

Наявність на балансі підприємства дебіторської та кредиторської заборгованостей є тривожним фактором. При збільшенні валюти балансу вони одночасно погіршують фінансові показники діяльності підприємства, такі як ліквідність, незалежність і платоспроможність.

Виникнення дебіторської заборгованості по рахунках обумовлено прийнятою методикою визнання доходу - методом нарахування,коли доходом вважається не отримання платежів, а виникнення прав на них.

По закінченні трьох років значиться в бухгалтерському обліку довгострокова дебіторська заборгованість може бути віднесена на витрати, і протягом двох років враховуватися на позабалансових рахунках.

Дебіторська заборгованість відображає стан розрахунків фірми з покупцями і замовниками за продану продукцію, товари, інше майно, а також виконані роботи та надані послуги, вона виникає в результаті укладення організацією тих чи інших угод. Операція, як правило, оформляється договором.

Договір зобов'язує одну сторону - кредитора - надати певні цінності або виконати роботи і послуги (товарна частину операції), а іншу сторону – дебітора -- оплатити у встановлені договором терміни виконані першою стороною зобов'язання (грошова частину операції).

Розглянемо всі фактори, що впливають на порядок відображення в обліку, оцінки та погашення дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість повинна бути відображена в обліку, як правило, після виконання організацією-кредитором товарної частини угоди, тобто після відвантаження продукції.

На розмір дебіторської заборгованості іноземних контрагентів впливають курсові різниці. Дебіторська заборгованість може як збільшуватися (при виникненні позитивної курсової різниці), так і зменшуватися (при виникненні негативної курсової різниці). При здійсненні операцій в іноземній валюті дебіторська заборгованість відображається в сумі, що визначається шляхом перерахунку іноземної валюти за курсом Національного Банку України, що діє на дату пред'явлення рахунків та інших розрахункових документів до оплати за відвантажену продукцію або на дату зарахування грошових коштів на валютний рахунок фірми

Безконтрольне зростання дебіторської заборгованості – досить поширене явище в умовах кризи неплатежів. Система контролю, у даному випадку, має величезне значення, тому що без неї сума дебіторських заборгованостей може перевищити допустимий рівень, що призведе до зниження потоку готівки і до появи сумнівних боргів, які, в свою чергу, прибуток від реалізації продукції.

В підприємницькій діяльності некерована дебіторська заборгованість є однією з причин кризового стану. Одним із напрямів управління дебіторською заборгованістю, що сприятиме її зменшенню, має стати посилення контролю за нею через створення на кожному підприємстві спеціальних підрозділів. На великих підприємствах це може бути спеціальний відділ управління та контролю за дебіторською заборгованістю, а на середніх і малих – особа, на яку покладені його завдання.

Зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зниження – позитивно. Різке збільшення заборгованості і її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства щодо покупців, збільшення обсягу продажів, неплатоспроможність і банкрутство частини покупців. Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж заборгованість зменшується в зв'язку зі зменшенням реалізації продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства.

УЧАСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СИСТЕМІ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Полятикіна Л.І., доцент бухгалтерського обліку

Формування активного ділового середовища протягом останніх років сприяло збереженню позитивної тенденції розвитку малого та середнього підприємництва. Мале підприємництво привертає до себе особливу увагу. Воно є багатогранним соціально-економічним явищем, в якому 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.

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.

Відношення власності складає основу життєдіяльності будь-якого суспільства та матеріальну основу існування кожної людини. Володіння власністю завжди було пов'язане з матеріальним благополуччям та наявністю влади. Тому категорія власності займає центральне місце в системі суспільних відносин державного та суспільного устрою.

Особливе місце в системі цих відносин займає власність на землю як умова життєдіяльності, засіб існування та місце проживання людини і суспільства. Значний вплив на правове регулювання відносин власності на землю спричиняє цілий ряд специфічних факторів.

В економічній літературі зустрічаються різні поняття капіталу як категорії взагалі, яка є уявленням головного результату дії історично зумовленої форми розподілу матеріальних благ, визначену людством як власність.

Землю як аграрний капітал можна розглядати лише теоретично як виробничий капітал, який використовується з виробничою метою в сільському господарстві. Це дозволяє нам визначити сферу функціонування аграрного виробничого капіталу – сільське господарство не залежно від форм господарювання та правового статусу господарства. Поняття аграрного капіталу є теоретичною конструкцією, бо вона окреслює галузеву сферу його функціонування.

Особливістю національних земельний відносин в Україні є тривала відсутність ефективного власника – приватного землевласника, яки запроваджує комерційний, підприємницький підхід до землеробства. Поняття капіталу не від'ємне від власності, бо водночас складає сутність і форму її вартості. Згідно чинного законодавства України, земля знаходиться у приватній, колективній та державній власності. Відповідно до цього можна визначити приватний, колективний та державний аграрний капітал. Власність на землю завжди забезпечувала одержання земельної ренти землевласником від використання земельного капіталу в агробізнесі. Всією світовою практикою господарювання історично доведено, що сфера агробізнесу завжди була, є і буде інвестиційно привабливою для підприємства, оскільки на продукцію аграрного бізнесу завжди є стійкий попит, який не має тенденції до зниження, а сама сільськогосподарська продукція ніколи не застаріває ні технічно, ні технологічно.

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.

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Славкова О.П., д.е.н., доц. завідувач кафедри бухгалтерського обліку

Одним із пріоритетних завдань, що стоять перед суспільством є реалізація державної політики у сфері зайнятості сільського населення, що позитивно впливає на розвиток сільських територій. В соціально-трудовій сфері проблеми зростання безробіття і зайнятості ще більш загострюють складну демографічну ситуацію.

Підвищення рівня і якості життя сільського населення, з однієї сторони, являється метою, з іншої – необхідною умовою забезпечення сталого розвитку сільських територій. Сільський ринок праці характеризується підвищеною напруженістю. Простежується стійкий обернений зв'язок між рівнем освіти і безробіттям: чим вище рівень освіти, тим менше ймовірність безробіття. Але, на фоні високого рівня безробіття у сільської місцевості існує дефіцит кваліфікованих якісних кадрів на різних рівнях соціальної сфери.

Успішне вирішення завдань ефективного функціонування і подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва першочергово залежить від формування кадрів, раціонального розподілу і використання трудових ресурсів, серед яких чільне місце займає сільська молодь. Лише високий рівень її трудової активності і зацікавленості в результатах своєї праці забезпечить відродження аграрного сектору економіки, сприятиме підвищенню ефективності виробництва сільськогосподарської продукції і загальному розвитку держави.

З метою ефективного вирішення завдань функціонування і подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва, яке прямо залежить від формування кадрового потенціалу в Сумській області було створено робочу групу з питання кадрового забезпечення агропромислового комплексу під егідою Департаменту агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації[1].

Особливого значення набувають процеси кадрового забезпечення в зв'язку з прийняттям Постанови Кабінету Міністрів України «Про економію державних коштів та недопущення втрат бюджету» від 1 березня 2014 р. № 65 відповідно до якої уряд встановив жорстку економію державних коштів[2].

Важливі зміни характеру і змісту праці, що відбуваються нині в сільському господарстві, висувають підвищені вимоги до професійних здібностей молоді. Тому провідними напрямами діяльності суспільства повинні бути не тільки підготовка підростаючого покоління до праці, залучення його до сільськогосподарського виробництва, але й досягнення високого рівня закріплення молодих кадрів на селі, створення таких умов, які б сприяли високопродуктивній праці молоді з високою професійною майстерністю, здатної до інновацій. Забезпечення реалізації даних напрямів знаходяться в прямій залежності від духовного і патріотичного виховання молоді, адже процвітання нації залежить від доброти звичаїв, а останні – від виховання людини. Все це визначає актуальність дослідження проблеми формування ресурсів праці сільської молоді, їх професійного самовизначення, становлення соціально-трудових відносин в умовах пореформеного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Для ефективного розвитку сільських територій та якісного забезпечення кадрами сільськогосподарських підприємств та установ державного управління та органів місцевого самоврядування необхідно провести ряд заходів серед яких:

- визначення потреби в кваліфікованих працівниках;
- проведення моніторингу наявних вакантних посад у сільськогосподарських підприємств всіх форм власності;
- проведення моніторингу наявних вакантних посад в сільських радах;
- допомога в працевлаштуванні випускників вищих навчальних закладів.

Вирішення поставлених завдань дозволить покращити кадровий потенціал розвитку сільських територій.

Список використаної літератури:

1. Володимир Івченко : кадрове забезпечення села – це запорука стабільного розвитку агропромислового виробництва та сільських територій. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www.apk.sm.gov.ua/index.php/uk/227-volodimir-ivchenko-kadrove-zabezpechennya-sela-tse-zaporuka-stabilnogo-rozvitku-agropromislovogo-virobnitstva-ta-silskikh-teritorij. - Назва з екрану.
2. Про економію державних коштів та недопущення втрат бюджету Постанова Кабінету Міністрів України від 1 березня 2014 р. № 65 . - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/65-2014-п. - Назва з екрану.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ»

Безпалько А.В., студ.5 курсу, ФЕІМ спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: асистент Школьна В.В.

Об'єктом дослідження є Сільськогосподарський виробничий кооператив «Токарі» , який знаходиться в с. Токарі Лохвицького району Полтавської області та займається виробництвом сільськогосподарської продукції, зокрема зернових культур. Для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства використовують виробничі запаси, які є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства. СВК «Токарі» не є винятком в даній ситуації.

Виробничі запаси займають особливе місце не лише у складі майна підприємства, а й особливе місце їм належить у структурі витрат, оскільки виробничі запаси є основною складовою при формуванні собівартості готової продукції. Враховуючи це, підприємства особливу увагу приділяють саме обліку виробничих запасів .В економічній літературі зустрічаються багато різних понять, пов'язаних із запасами, проте, слід врахувати, що кожне з них має власне тлумачення. Так, в обліковій літературі часто ототожнюють поняття «виробничі запаси», з «матеріалами».Через це й виникає проблема вдосконалення теоретичних основ виробничих запасів.

Деякі автори при визначенні поняття «матеріальні оборотні активи» застосовують термін «цінності». Однак, поняття «цінність» є описовою категорією, ознакою, якісним показником, що характеризує запаси як економічні елементи, які мають користь для їх власника і можуть принести йому економічні вигоди. Багато науковців трактують виробничі запаси по різному , і в кожному з визначень дійсно можна знайти доречні тлумачення даного терміну , але саме через їх багатогранну розбіжність виникає актуальність теми дослідження метою якого є знайти якомога точне та правильне тлумачення терміну виробничі запаси.

Бутинець Ф.Ф. в написаних своїх роботах присвячених виробничим запасам дає таке визначення : виробничі запаси - активи, які використовуються для подальшого продажу, використання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством . Оглобін А.А. зазначає, що виробничі запаси – це сплачені споживачем сировина, матеріали, покупні напівфабрикати, що не вступили ще у виробничий процес. Іваниєнко В.В. в своїй економічній літературі виробничі запаси трактує , як матеріальні ресурси,що знаходяться на складах фірми(сировина, матеріали), призначені для виробничого споживання, але що ще не поступили у виробництво. Пушкар М.С. під виробничими запасами розуміє запаси засобів виробництва, які знаходяться на складах суб'єкта господарювання і необхідні для забезпечення безперервного виробничого процесу, причому це лише ті предмети праці, які ще не задіяні у процесі виробництва і зберігають свою натурально-речову форму.

Проаналізувавши погляди сучасних економістів на економічну категорію «виробничі запаси» можна зауважити, що, наприклад, у роботах Бутинця Ф.Ф. не відображаються джерела покриття витрат на виробничі запаси. У роботах Оглобіна А.А. виробничі запаси розглядаються з точки зору витрат підприємства на їх придбання, що нівелює таку характерну особливість запасів, як частина оборотних активів підприємства. Такі економісти, як Іваниєнко В.В. і Пушкар М.С. розглядають виробничі витрати як сукупність певних видів сировини і матеріалів, проте, не вказують на терміни їх споживання та джерела фінансування. Багато науковців не розкриває економічну природу виробничих запасів, а вважає їх частиною оборотних активів і чинником виробничого процесу. А це є важливим при розкритті терміну виробничі запаси. У той же час, деякі автори виробничими запасами вважають саме запаси на складах підприємства і також не має вказівок стосовно термінів використання запасів та джерел використання.

Проведені дослідження показують, що ряд авторів до виробничих запасів, як частини предметів праці не відносять малоцінні швидкозношувані предмети та незавершене виробництво. Така відмінність у трактуванні свідчать про те, що розкриття суті будь-якої економічної категорії залежить від вибраного підходу до її визначення.

Отже, на нашу думку, для цілей бухгалтерського обліку тлумачення терміну «виробничі запаси», як облікової категорії має містити такі основні моменти, як визначення термінів і напрямків використання, а також джерел відшкодування вартості виробничих запасів. Таким чином, уточнене визначення: виробничі запаси - це частина матеріальних ресурсів підприємства, які представляють собою сукупність предметів праці, які знаходяться на підприємстві у вигляді сировини, матеріалів, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих, палива, тари і тарних матеріалів, будівельних матеріалів, запасних частин та інших матеріалів, що складають матеріальну основу продукції підприємства, надають їй необхідних якостей, приймають участь у виробництві протягом одного виробничого циклу і повністю переносять свою вартість на вартість готової продукції.

На відміну від існуючих визначень, уточнене визначення «виробничі запаси» підкреслює матеріальну та витратну природу виробничих запасів, дає якомога точне трактування самого визначення «виробничі запаси» , одночасно з цим відокремлює їх від сукупних матеріальних ресурсів підприємства, визначає джерела відшкодування їх вартості.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

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

Виробництво є одним із основних процесів господарської діяльності підприємства. У процесі виробництва використовують природні ресурси, сировину,, матеріали, паливо, енергію, трудові ресурси, основні засоби і одержують готову продукцію, яку потім реалізують. Характерною особливістю цього процесу є формування витрат на виробництво продукції, що становлять її виробничу собівартість. До витрат виробництва відносять витрати, обумовлені технологією виробництва, перебувають у залежності від обсягу випущеної продукції і складають її речову основу. Випуск готової продукції, який призначений для реалізації, і одержання прибутку є головною метою виробничої діяльності підприємства.

В процесі виробництва формуються витрати на виробництво продукції і її виробнича собівартість.

Основними завданнями обліку витрат на виробництво є:

- інформаційне забезпечення адміністрації підприємства для прийняття управлінських рішень;
- спостереження і контроль за фактичним рівнем витрат порівняно з їх нормативами і плановими розмірами з метою виявлення відхилень та формування економічної стратегії на майбутнє;
- достовірний облік виходу продукції за її видами з урахуванням якості;
- обчислення собівартості і виготовленої продукції для оцінки готової продукції і розрахунку фінансових результатів;
- виявлення і оцінка економічних результатів виробничої діяльності структурних підрозділів;
- систематизація інформації управлінського обліку виробничої діяльності для прийняття рішень, які мають довгостроковий характер (окупність виробничих програм, рентабельність продукції, ефективність капітальних вкладень тощо).

Підвищення урожайності й застосування комплексної механізації виявляється не лише у збільшенні валових зборів зерна, а й у підвищенні економічної ефективності його виробництва (продуктивність праці, собівартість продукції, рентабельність). За зростання врожайності хоч і мають місце додаткові затрати праці та засобів, але темпи зростання останніх нижчі. Тому з підвищенням урожайності трудомісткість продукції та її собівартість знижуються.

Запровадження інтенсивної технології вирощування зернових неможливе без комплексної механізації виробництва. Забезпеченість підприємств надійною технікою і в достатній кількості допомагає якісно і в оптимальні агротехнічні терміни виконувати всі види робіт, що сприяє підвищенню врожайності зернових культур і значно зменшує втрати. За оцінкою вчених, приріст урожаю зернових культур за інтенсивної технології забезпечується внаслідок раціонального застосування мінеральних добрив - на ЗО-35 %, засобів захисту рослин - на 20-25%, запровадження високоврожайних сортів - на 15-18 %. Решти приросту врожаю досягають через дотримання агротехнічних термінів і високу якість технологічних процесів вирощування зернових культур.

Важливим чинником підвищення економічної ефективності зернової галузі є поліпшення якості зерна. Зерно сильних і твердих сортів пшениці з вмістом білка 15-17% і клейковини 28-43 % користується великим попитом і реалізується за вищою ціною. Високий вміст білка у зерні є також важливим чинником зростання кількості перетравного протеїну в кормових раціонах тварин, сприяє збільшенню виробництва продукції тваринництва.

Економічна ефективність визначається відношенням результату до понесених витрат на його досягнення і характеризується системою натуральних та вартісних показників. Система показників економічної ефективності виробництва зерна включає такі показники, як урожайність, продуктивність праці, собівартість 1ц, ціна реалізації 1ц, прибуток на 1ц, рівень рентабельності, рівень товарності. Коротко викладемо методику їх розрахунку.

Для підвищення урожайності варто вкладати у виробництво більше засобів. І те, що господарства вкладають їх дуже мало, і спрощує технологію, приводить до низьких врожаїв пшениці та значного падіння прибутку від її реалізації.

Необхідно терміново збільшити інвестиції у виробництво пшениці, направляючи їх на покупку нової техніки. Варто також збільшити кількість внесених добрив, застосовувати нові засоби захисту рослин та виконувати вимоги біотехніки. Виділимо, що придбання добрив та пестицидів навіть за існуючими цінами є ефективним. Вони забезпечують велике збільшення врожаю та високий прибуток. Підвищення ефективності виробництва можливо тільки шляхом його інтенсифікації.

Таким чином, для збільшення економічної ефективності вирощування пшениці необхідно: створити систему державного регулювання розвитку зернового господарства та відновити закупівлю зерна; впровадити ресурсозберігаючі технології; ефективніше використовувати ресурси; розширити посіви пшениці по чорному пару, по багаторічних травах; сіяти менш вимогливі до умов вирощування та стійкі до хвороб сорти; вирощувати тільки високоякісне зерно.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Гаркуша К.С., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Полятикіна Л.І.

В економічній літературі проблема організації обліку виробничих запасів набуває великого поширення, це свідчить про те, що на сьогоднішній день система обліку не є досконалою і потребує внесення коректив.

Кожне підприємство у своїй діяльності використовує виробничі запаси, у зв'язку з цим постає питання їх раціонального обліку. На сьогодні, підприємства мають право самостійно обирати спосіб обліку.

Дане питання, вдосконалення обліку виробничих запасів, є досить дискусійним і перебуває у постійному розвитку. На даний момент є досить актуальним для великої кількості підприємств і потребує вдосконалення на законодавчому рівні

Даним питанням займалися: Ф.Ф. Бутинець, П.С. Безруких, С.Ф.Голова, В.І. Єфименко, А.М. Коваленко, В.М. Костюченко, М.В. Кужельний, В.М. Мурашко, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Л.І. Слісарчук, Н.М. Ткаченко, Е.Бріттон, К. Ватерсон, І. А. Бланк, І.А. Бондарев, Г. Мус, Р. Ханшманн, Річард Д. Інвін, В. Дж. Стівенсон, Р. З. Чейз, Н. Дж. Евілайн, Р.Ф. Якобста інші дослідники.

Облік виробничих запасів на підприємстві організовується відповідно до чинного законодавства України, зокрема, до Закону України «Про облік і фінансову звітність в Україні» №996 – XIV ВР від 16 липня 1999 року зі змінами і доповненнями. А також, згідно з Наказом про облікову політику підприємства, Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку №1, що має назву «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 року №73 та П(с)БО №9 «Запаси», від 2 листопада 1999 року №751/4044 зі змінами і доповненнями №1396 30.11.2009, що діють до 01.01.2015 року та №1591 від 09.12.2011 року.

Згідно П(С)БО 9, запаси — це активи, які:

- утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;
- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Для полегшення обліку на підприємстві, запаси, згідно Плану рахунків, було поділено на однорідні групи, які обліковуються на окремих рахунках бухгалтерського обліку. Зокрема, рахунок 20 «Виробничі запаси» поділяється на 9 субрахунків: 201 «Сировина та матеріали», 202 «Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби», 203 «Паливо», 204 «Тара і тарні матеріали», 205 «Будівельні матеріали», 206 «Матеріали, передані в переробку», 207 «Запасні частини», 208 «Матеріали сільськогосподарського призначення», 209 «Інші матеріали.

Облік запасів є однією із трудомістких ділянок облікової роботи на підприємстві. Облік виробничих запасів на складах повинен забезпечити отримання точної інформації про залишки матеріалів по кожному номенклатурному номеру. Кожна операція на підприємстві, будь-якої форми власності, оформляється первинними документами, де вказуються кореспондуючі рахунки. Інформація, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, систематизується в реєстрах синтетичного та аналітичного бухгалтерського обліку шляхом подвійного запису їх на взаємопов'язаних рахунках бухгалтерського обліку.

На сьогоднішній день можна виділити такі напрямки вдосконалення обліку виробничих запасів: 1)підвищення оперативності обробки даних бухгалтерського обліку виробничих запасів;

2) розробка системи автоматизації обліково-аналітичних та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів;

3) використання обґрунтованих методів нормування та планування, адаптованих до сучасних ринкових умов та інше.

Одним із способів вирішення проблеми підвищення ефективності обробки даних є запровадження на підприємстві автоматизованої системи обліку. З одного боку це підвищить оперативність ведення бухгалтерії, та за потреби, пошуку попередньої інформації, але з іншого боку, є і суттєвий недолік використання автоматизованої системи, який полягає у тому, що будь-яка система не застрахована від збоїв. Тому, доцільніше було б використовувати більш досконалу версію автоматизованого обліку.

Також, важливою сферою раціоналізації обліку є вдосконалення форм первинних документів, системи первинного документообігу, системи обробки та реєстрації документів та узгодження норм її ведення із статистичними органами.

Одним з методів раціоналізації облікової системи є узгодження методів ведення бухгалтерського і податкового обліку.

Таким чином, можна стверджувати, що сьогоденна система обліку в Україні є далеко недосконалою і потребує внесення нових пропозицій щодо її покращення та введення найбільш конструктивних із них в дію. Запровадження інновацій дасть можливість підприємствам оперативніше працювати, чим підвищувати результативність своєї фінансово-операційної діяльності.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Деменко А. В., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. „Облік і аудит ”
Науковий керівник: доц. Полятикіна Л. І.

В сучасних умовах власники, інвестори та інші користувачі інформації, для прийняття управлінських рішень, потребують достовірних даних про стан основних засобів підприємства.

Вони є основною складовою матеріально-технічної бази підприємств, а тому аудитор при проведенні аудиторської перевірки основних засобів повинен витрачати багато часу на отримання інформації про основні засоби. Оскільки специфіка аудиту основних засобів пов’язана з деякими особливостями, то існує потреба розглянути послідовність проведення аудиту основних засобів в Україні, тому обрана тема є актуальною.

Мета аудиту відповідно до МСА 200 „Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту ” полягає у висловленні аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації щодо основних засобів.

Виходячи з мети, основними завданнями аудиту основних засобів є:контроль за дотриманням чинного законодавства щодо операцій з основними засобами; дотримання вимог щодо документального оформлення наявності та руху основних засобів; перевірка правильності визнання, класифікації та оцінки основних засобів; перевірка правильності нарахування амортизації; оцінка придатності наявних основних засобів для експлуатації;порядок відображення ремонту основних засобів; аналіз показників використання основних засобів.

Основними методами, що використовуються при аудиті основних засобів є опитування, фактична перевірка, перерахунок, документальна перевірка, вибіркове дослідження. Опитування керівництва підприємства-клієнта може спонукати аудитора до здійснення додаткових аудиторських процедур і застосування інших методів, оскільки може виникнути необхідність отримати дані щодо прогнозних угод, планів продажу основних засобів, наявності застав або претензій, судових позовів.

Джерелами інформації для аудиту основних засобів є:

1.„ Баланс (Звіт про фінансовий стан)” (форма № 1).

2. „Звіт про фінансові результат(Звіт про сукупний дохід)” (форма № 2).

3. „Звіт про власник капітал” форма № 3).

4. Аналітичні та синтетичні регістри обліку основних засобів (Головна книга ,Журнал-ордер № 4, відомості аналітичного обліку капітальних інвестицій).

5. Первинні документи з обліку основних засобів: інвентарні картки, акти приймання-передачі, введення в експлуатацію, луквідації, відомості нарахування амортизації.

Для якісного проведення аудиту основних засобів виникає потреба ретельного його планування, розподілу перевірки на кілька етапів та досягнення на кожному з них поставлених цілей. Саме тому аудит основних засобів складається з підготовчого, головного і узагальнюючого етапів.

На етапі підготовки до аудиту основних засобів укладається договір на проведення аудиту, досконало вивчається нормативна база з питань відображення основних засобів в обліку та звітності. Потім складається план загального аудиту, щоб аудитор мав можливість завдяки йому підготувати програму аудиту. У програмі аудитор оцінює розмір властивого ризику, ризик внутрішнього контролю та ризик не виявлення помилок, визначає термін проведення аудиторських тестів і незалежних процедур, проводить оцінку надійності внутрішнього контролю. Далі аудитор визначає склад та види основних засобів на підприємстві, рівень забезпеченості ними, ступінь їх зносу.

На головному етапі аудиту аудитор перевіряє правильність віднесення активів суб’єкта господарювання до основних засобів. Далі проводиться перевірка відповідності даних синтетичного та аналітичного обліку, правильності відображення в обліку операцій, пов’язаних з рухом основних засобів, правильність формування первісної вартості основних засобів та їх оцінки.

Вибуття основних засобів відбувається шляхом їх реалізації, безкоштовної передачі у разі їх повного фізичного або морального зносу. Перевірка реалізації або безкоштовної передачі основних засобів починається з ознайомлення з рішенням вчинення підприємством відповідних дій. Після чого вивчаються акти приймання-передачі, акти на ліквідацію основних засобів. Перевіряється чи затверджений відповідний акт керівником підприємства та чи зроблено відмітка бухгалтері.

Аудитор визначає перелік робочої документації, яка прикладається до актів аудиторської перевірки. Головні вимога до цієї документації – переконливість і вагомість при доказі висновків і пропозицій, що випливають з матеріалів перевірки.

На заключному етапі аудитор узагальнює результати проведеної перевірки в аудиторському висновку, надає пропозиції щодо усунення недоліків і використання виявлених резервів.

Таким чином, дотримання даних етапів аудиторської перевірки дасть змогу аудитору зрозуміти особливості обліку основних засобів на підприємстві та його організацію, провести якісний аудит. Однією із умов покращення аудиту основних засобів є вдосконалення аудиту за допомогою комп’ютеризації процесу перевірки, що значно скоротить терміни її проведення.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Клунніков Є. С., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Довжик О. О.

Одним з пріоритетних показників, що характеризують роботу підприємств, є собівартість продукції. Від її рівня залежать фінансові результати діяльності підприємства, темпи розширеного відтворення, фінансовий стан господарюючих суб'єктів.

Собівартість продукції - один з найважливіших економічних показників діяльності підприємства, що виражає в грошовій формі усі витрати підприємства, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції. У собівартості продукції відображаються різні сторони господарської діяльності, акумулюються результати використання всіх інших ресурсів. Проблема зниження собівартості продукції є однією з головних для будь-якого підприємства.

Технологія планування витрат розглядалася В. В. Пархоменко і А. Г. Бродіним. А. А. Філінков в своїх дослідженнях акцентував увагу на тому, що собівартість продукції на підприємствах різних галузей економіки України постійно зростає. Він виділив основні причини цього явища: зростання цін на сировину та матеріали, зростання вартості палива, підвищення тарифів на електроенергію та газ, невеликі обсяги виготовленої продукції.

Собівартість - це економічна категорія, що визначає грошове вираження витрат підприємства на підготовку, виробництво і реалізацію продукції. До неї включаються матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні потреби, амортизація основних засобів та інші витрати.

Вирішальною умовою зниження собівартості служить безперервний технічний прогрес. Впровадження нової техніки, комплексна механізація і автоматизація виробничих процесів, вдосконалення технології, впровадження прогресивних видів матеріалів дозволяють значно знизити собівартість продукції.

Важливим резервом зниження собівартості продукції є розширення спеціалізації і кооперування. На спеціалізованих підприємствах з масово-потоковим виробництвом собівартість продукції є значно нижчою, ніж на підприємствах, що виробляють цю ж продукцію в невеликих кількостях. Розвиток спеціалізації вимагає встановлення найбільш раціональних кооперованих зв'язків між підприємствами.

Зниження собівартості продукції забезпечується, насамперед, за рахунок підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці скорочуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості.

Успіх боротьби за зниження собівартості вирішує, перш за все, зростання продуктивності праці робітників, що забезпечує в певних умовах економію на заробітній платі.

З ростом обсягу випуску продукції прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим за інших рівних умов, більше сума одержуваної підприємством прибутку.

Найважливіше значення в боротьбі за зниження собівартості продукції має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємствах режиму економії проявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скорочення витрат з обслуговування виробництва і управління.

Матеріальні витрати, як відомо, в більшості галузей займають велику питому вагу в структурі собівартості продукції, тому навіть незначне заощадження сировини, матеріалів, палива при виробництві кожної одиниці продукції в цілому по підприємству дає великий ефект.

Підприємство має можливість впливати на величину витрат матеріальних ресурсів, починаючи з їх заготівлі. Сировина і матеріали входять у собівартість за ціною їх придбання з урахуванням витрат на перевезення, тому правильний вибір постачальників матеріалів впливає на собівартість продукції. Важливо забезпечити надходження матеріалів від таких постачальників, які знаходяться на невеликій відстані від підприємства, а також перевозити вантажі найбільш дешевим видом транспорту. При укладанні договорів на постачання матеріальних ресурсів необхідно замовляти такі матеріали, які за своїми розмірами та якістю точно відповідають планової специфікації на матеріали, прагнути використовувати більш дешеві матеріали, не знижуючи в той же час якості продукції.

З цього можемо зробити висновок, що собівартість продукції підприємства є найважливішим узагальнюючим показником економічної ефективності її виробництва. В ній відбиваються всі сторони господарської діяльності: ступінь технологічного оснащення виробництва та освоєння технологічних процесів; рівень організації виробництва і праці, ступінь використання виробничих потужностей; економічності використання матеріальних і трудових ресурсів і інші умови і чинники, які характеризують виробничо-господарську діяльність. Від її рівня залежать фінансові результати діяльності підприємств, темпи розширеного виробництва і, звичайно ж, їх фінансовий стан.

Зниження собівартості продукції сприяє збільшенню прибутку та підвищенню конкурентоспроможності.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

Мажар Р.В., студ. 5 курсу ФЕІМ, спец.«Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Довжик О.О.

Базою дослідження є товариство з обмеженою відповідальністю «Азбохім», яке було засноване у 2008 році і знаходиться за адресою м.Суми вул.Курська 147. Керівником якого є Сабот Адрій Сергійович, Головний бухгалтер Венниченко Світлана Іванівна, почтовий індекс 40031. Розрахунковий рахунок даного товариства 2600794618, Банк «Райфайзен Банк Аваль», МФО 380805, код ЄДРПОУ 35906924, ІПН 359069218193. Є платником податку на прибуток на загальних підставах. Номер свідотства 100119788. Основним покупцем хімічної сировини та прокладочних матеріалів є АТ «Сумський завод Насосенергомаш».

Головний бухгалтер забезпечує дотримання вимог, передбачених Законом про бухгалтерський облік, зокрема п.7 ст. 8, та іншими законодавчими та нормативними документами з питань організації і ведення бухгалтерського та податкового обліку. Відповідальність за ведення податкового обліку, правильність і своєчасність складання і подання податкової звітності несе головний бухгалтер згідно з чинним законодавством. Відповідальність інших працівників, які ведуть облік, регулюється посадовими інструкціями, що затверджуються керівником товариства. Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій. Зведені облікові документи повинні бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо – безпосередньо після її закінчення. Господарські операції повинні бути відображені в облікових регістрах у тому звітному періоді, в якому вони були здійсненні. У разі складання та зберігання регістрів бухгалтерського обліку на машинних носіях інформації підприємство на вимогу контролюючих або судових органів та своїх контрагентів зобов'язане за свій рахунок зробити копії таких документів на паперовому носії. Відповідальність за несвоєчасне складання первинних документів і регістрів бухгалтерського обліку та недостовірність відображених у них даних несуть особи, які склали та підписали ці документи.

Проходження виробничої практики своєю метою має закріплення теоретичних знань шляхом їх співставлення з практичною діяльністю торгівельного підприємства, зорієнтоване на застосування теоретичних знань у різних ситуаціях, що властиві майбутній професії.Основними завданнями практики є: закріплення теоретичних знань;оволодіння практичними навиками у розв'язанні бухгалтерських задач; збирання, систематизація необхідних матеріалів для даної роботи. Інвентаризація в товаристві не проводиться,що до організація матеріальної відповідальності укладається типовим договором про матеріальну відповідальність є укладення між працівником і власником письмового договору про повну матеріальну відповідальність.

Актуальність теми дослідження визначається важливістю удосконалення організації розрахунків, зокрема безготівкових, у розв'язанні глобальних економічних проблем.

Для ефективного функціонування підприємства важливо здійснювати постійний контроль його дебіторської заборгованості. В основі удосконалення методики проведення внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості повинні знаходитися чітко розроблені рекомендації, які стосуються документування роботи внутрішніх аудиторів та методики заповнення робочого документа за напрямом перевірки. ТОВ «Азбохім» внутрішній контроль здійснюється, в основному головним бухгалтером у формі реалізації бухгалтерським обліком своїх контрольних функцій.

Що до зовнішнього контролю, то на підприємстві проводилась зустрічна податкова перевірка у 2013 році.

Метою цієї перевірки було достовірності і правильності відображених в документах господарських операцій,своєчасною сплатою податків за певний період. Складання звітності. Основною формою звітності є фінансовий звіт (форма № 1);. Фінансовий звіт - це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал. Зміст показників активу і пасиву забезпечує можливість контролю і аналізу наявності майна підприємства, його платоспроможності, фінансово-розрахункової дисципліни, стану зобов'язань нашого підприємства і покупців нашої продукції та іншої ділової інформації.

Звіт про фінансові результати (форма № 2) містить інформацію про формування фінансових результатів підприємства в результаті реалізації продукції про використання прибутку (зокрема, про сплату частини прибутку до бюджету), про використання його на підприємстві.

Отже, що до проведення інвентаризації являється суттєвою для підприємства і має покращити роботу на всіх ділянках обліку. Також проведення аудиторської перевірки може добре вплинути на покращення роботи в цілому на підприємстві. Таким чином за період практики можна стверджувати , що в цілому підприємство досить добре зорієнтоване на покращення своєї діяльності. Своєчасність подання всіх підсумкових документів та звітності має всі підстави вважати підприємство досить прибутковим та стабільним у своїй діяльності, а покращення системи обліку та контроль за роботою дозволить не тільки поліпшити умови праці, але й піднятися на новий рівень розвитку, що є досить суттєвим для подальшої кращої роботи, та в першу чергу ведення бухгалтерського обліку.

ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ ЯК ВАЖЛИВА ЧАСТИНА АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Михайлик Ю.А., магістр ІЗО спец.«Облік і аудит»
Керівник: к.е.н. доц. Полятикіна Л.І.

Розвиток міжнародних економічних зв'язків, становлення ринкової економіки в Україні, поява нових господарських структур різних форм власності зумовлюють необхідність удосконалення обліку і контролю як складових частин економічної інформації, необхідної для управління на всіх рівнях.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» і завдань, покладених на Державне казначейство України Указом Президента України від 27.04.95.№335/95 «Про Державне казначейство України» ,з метою забезпечення єдності бухгалтерського обліку запасів ,згідно з вимогами Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ ,затвердженого наказом Головного управління Державного казначейства України від 10.12.99. №114 розроблено Інструкцію з обліку запасів бюджетних установ. Успішна виробнича діяльність будь-якого підприємства значною мірою залежить від наявності виробничих запасів. Власне вони мають створити умови для стабільного, безперервного розвитку виробництва та його подальшого зростання. Запаси є найбільш важливою та значною частиною активів підприємства, займають особливе місце у складі його майна, а тому правильна організація обліку та контролю запасів є важливою передумовою раціонального їх використання.

Методологічні засади формування інформації про запаси у бухгалтерському обліку та розкриття її у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси».

Відповідно до зазначеного П(С)БО запаси це – активи. Активи визнаються запасами, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримує в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням; їх вартість може бути достовірно визначена.

Запаси є оборотними активами, тому що можуть бути перетворені на грошові кошти протягом одного року або операційного циклу. У залежності від здатності і швидкості їх перетворення у грошові кошти, запаси можуть бути найбільш ліквідними, швидко-реалізовуваними, повільно-реалізовуваними та важко-реалізовуваними. Для перетворення запасів у грошові кошти необхідний час не лише для того, щоб виготовити продукцію і знайти покупця, а й для того, щоб отримати від нього кошти за виготовлену продукцію.

Варто відзначити, що розвиткові теорії та практики контролю формування і використання запасів, забезпеченню їх інформаційної бази сприяли праці таких відомих вітчизняних вчених як: О.Д. Василика, М.І. Горбатка, З.В. Гуцайлюка, О.М. Загородної, К.В. Ізмайлової, М.Я. Коробова, М.В. Кужельного, Л.А. Лахтіонової, В.О. Мец, Є.В. Мниха, В.М. Опаріна, В.І. Самборського, І.Д. Фаріона, М.Г. Чумаченка, С.І. Шкарабана та інших. Серед зарубіжних авторів згадане питання розглядалося у наукових працях І.Т. Балабанова, В.В. Бочарова, М.Н. Крейніної, Є.В. Негашева, Р.С. Сайфуліна, А.Д. Шеремета та інших. У складі запасів обліковуються: сировина та матеріали; будівельні матеріали ;обладнання,конструкції і деталі до установки; спец обладнання для науково-дослідних робіт за господарськими договорами; молодняк тварин на вирощуванні, тварин на відгодівлі, птиця, звірі, кролі, сім'ї бджіл; малоцінні та швидкозношувані предмети; паливо; матеріали для учбових цілей ; запасні частини до машин і обладнання (що не можуть належати до основних засобів); продукти харчування; медикаменти і перев`язувальні засоби; господарські матеріали і канцелярське приладдя; тара; матеріали в дорозі; готова продукція та інші матеріальні ресурси установи , що передбачається використовувати протягом одного року .

Проаналізовані дослідження показали, що на даний час відсутня єдина чітка методика контролю запасів 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 запасів, особливо їх оцінка. Оцінка запасів є важливою передумовою організації обліку цієї ділянки, адже вона впливає на точність фінансових результатів підприємства. Облік усіх видів запасів ведеться в аналітичному розрізі з вимогою забезпечити кількісно-сумову та якісну інформацію. Для запасів одиницею бухгалтерського обліку є найменування або однорідна група (вид). Обов'язково повинна вказуватись кількість кожної облікової одиниці, яка визначається не тільки за видом натурального вимірника, що використовується на підприємстві для обліку цих запасів (штуки, метри,літри), але і за його величиною , розрядністю (грам, кілограми, тони або міліметри, метри, кілометри). Якщо запаси обліковуються на підприємстві в одних натуральних показниках , а надійшли від постачальника в інших , то необхідно зробити перерахунок з одного виду вимірника в інший за встановленими коефіцієнтами.

Для більш ретельного контролю за наявністю і рухом запасів їх облік на підприємствах доцільно вести за матеріально-відповідальними особами, найменуваннями, сортами в натуральному і грошовому вираженнях. У місцях їх збереження запаси обліковуються в натуральних одиницях. Кожне підприємство повинно мати певну кількість запасів, для його конкурентоспроможності. Таким чином, ми пропонуємо при веденні бухгалтерського обліку на підприємстві приділяти достатньо уваги обліку виробничих запасів.

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В УПРАВЛІННІ РОЗРАХУНКОВИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

Міщенко Ю.М., магістр ІЗО спец.«Облік і аудит»
Керівник: к.е.н. доц. Полятикіна Л.І.

В період переходу України до ринкової економіки, впровадження ринкових механізмів, зростаючого різноманіття форм власності, охоплення приватизації різних сфер економіки України, реформування економічних відносин, призвело до суттєвих змін в системі розрахункових операцій. Все це дало поштовх до змін в системі бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками з умовою отримання достовірної інформації для прийняття економічних обґрунтованих рішень та попередження ризику і фінансової діяльності підприємства. Ці обставини обумовили проводити розкриття змін та правильність їх відображення в обліку у відповідності з впровадженими Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, що максимально наблизили ведення обліку на підприємствах України до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Для організації обліку того чи іншого процесу необхідно чітко уявити його економічну сутність та характеристику, цілі та значення для управління господарством, з'ясувати облікові задачі.

Правильні організація і побудова обліку грошових розрахунків між підприємствами мають велике значення, оскільки забезпечують швидке завершення кругообігу оборотних коштів (коштів обігу), перехід їх з товарної форми в грошову, створюють необхідні умови для безперебійної оплати придбаних товарно-матеріальних цінностей.

Підприємства, господарські організації вступають у господарські взаємовідносини з іншими підприємствами, організаціями, котрі є продавцем (постачальником) щодо одних і покупцем щодо інших, платником або одержувачем грошей. У процесі купівлі-продажу між підприємствами та організаціями виникають господарські взаємовідносини, що завершуються грошовими розрахунками.

Всі ці процеси окремо один від одного не можуть існувати. В взаємодії з іншими процесами на підприємстві, вони в кінцевому результаті, мають забезпечити головну мету, на яку направлена діяльність будь-якого підприємства - отримання максимально можливого прибутку від господарської діяльності.

Бухгалтерський облік розрахунків постачання та реалізації повинен забезпечити керівництво інформацією щодо наявності на підприємстві необхідної номенклатури виробничих запасів (зокрема, за кількісними і якісними ознаками), про стан розрахунків із постачальниками та покупцями (наявність дебіторської та кредиторської заборгованості) та гранично допустимі строки їх проведення, виявлення шляхів зниження собівартості продукції, підвищення рентабельності виробництва (робіт, послуг), виявлення та використання внутрішніх господарчих резервів.

Відносини з постачальниками та покупцями мають складний характер, зумовлений економічною ситуацією в країні, формуванням нових видів економічних взаємовідносин між суб'єктами господарювання, податковою політикою, зміною потреб, поведінки покупців, тощо. Також облік розрахунків з між об'єктами господарювання є важливим для підприємства, оскільки від нього значно залежить правильність розрахунків валових доходів, валових витрат, а звідси і сум прибутку.

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.

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".

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. Таж 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.

Слід зазначити, що важливими заходами по удосконаленню обліку на підприємстві є правильна організація первинного обліку, автоматизація та впровадження інформаційних технологій. Введення в практику автоматизованих систем обліку і обробки даних дозволяє комплексно вирішувати задачі не тільки по обліку, але і по контролю, аналізу та аудиту.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І АУДИТ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Мовсесян Н.Е., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: ст. викладач Баранік О. О.

Місцем проходження практики було ТОВ Агрофірма «Вікторія». Підприємство спеціалізується на вирощуванні рослинництва та тваринництва. Найбільшу питому вагу у структурі товарної продукції займають зернові,зернобобові та соняшник.

Діяльність товариства у 2012 році була прибуткова. Рентабельність в цілому по підприємству в звітному році збільшилась та становить 41,7 %, що є досить позитивним результатом, відхилення від попередніх років складає 57,2 п.в.

Отже можна сказати, що підприємство досить рентабельне в своєму розвитку, та має позитивні фінансові результати. Перед складанням річної фінансової звітності підприємство обов'язково проводить інвентаризацію.

Інвентаризація – це перевірка і документальне підтвердження наявності та стану матеріальних та інших цінностей, основних засобів та вкладень підприємства, розрахунків і зобов'язань, звірка фактичної наявності з даними бухгалтерського обліку, врегулювання виявлених різниць та відображення результатів інвентаризації в обліку.

В ТОВ Агрофірма «Вікторія» інвентаризація проводиться в обов'язковому порядку:

- в випадку зміни матеріально відповідальних осіб - на день прийому - передачі справ;
- при встановленні фактів крадіжок, пограбувань, розкрадання або злоумислів, порчі цінностей - негайно по встановленню таких фактів;
- після пожежі або стихійного лиха (паводку, землетрусу і ін.) негайно по закінченню пожежі або стихійного лиха.
- при переоцінці основних засобів або товарно-матеріальних цінностей,якщо переоцінці підлягають більше 1/3 цінностей.
- перед складанням річної бухгалтерської звітності, крім майна, цінностей, коштів, інвентаризація яких проводилась не раніше 1 жовтняч звітного року;
- за приписом судово-слідчих органів;
- при колективній (бригадній) матеріальній відповідальності проведення інвентаризації обов'язково при зміні керівника колективу (бригади), при вибутті з колективу більше 50 % його членів, а також за вимогою одного або декількох членів колективу.
- у разі ліквідації підприємства.

Закриття рахунків - трудоємкий процес, який охоплює зміст всіх господарських операцій на підприємстві за період з 1 січня по 31 грудня, за винятком операцій по закриттю рахунків. Для цього до складання заключних проводок і закриття рахунків перевіряють повноту та правильність записів по всіх рахунках, і складається попередній баланс. Його зміст полягає в тому, щоб до моменту початку робіт із закриття окремих рахунків переконатися у відсутності розбіжностей між даними синтетичного і аналітичного обліку.

Конкретні терміни подання фінансової звітності для сільгосппідприємств у межах зазначеного терміну, тобто не пізніше 20 лютого наступного за звітним року.

Фінансову річну звітність подають у такому складі:

- баланс (форма № 1);
- звіт про фінансові результати (форма № 2);
- звіт про рух грошових коштів (форма № 3);
- звіт про власний капітал (форма № 4);
- примітки до фінансової звітності (форма № 5). Також передбачено і статистичну звітність, а саме:
- форму № 50-с.-г. "Основні показники роботи сільгосппідприємств за 20_рік".

Крім того, під час проходження практики було приділено увагу теоретичному матеріалу по темі дипломної магістерської роботи. Зокрема було зібрано теоретичний матеріал,розглянуті законодавчі нормативні регулювання а також узагальнено погляди вчених та практиків з питань організації обліку виробничих запасів.

Робота облікового апарату на підприємстві організована на належному рівні, бухгалтерський облік ведеться відповідно до Законів, положень, інструкцій.

Негативним явищем на підприємстві є те, що недостатня увага приділяється організації внутрішнього контролю. Відсутність інвентаризаційної комісії для перевірки об'єктів сільського господарства. Інвентаризація потрібна для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та звітності. В ході неї перевіряють і документально підтверджують майно і зобов'язання. Тому було б доцільним щороку проводити інвентаризацію об'єкті підприємства для покращення його роботи.

В цілому діяльність підприємства є досить ефективною, що свідчить про його прибутковість. Якщо внести деякі зміни в організаційні аспекти підприємства ТОВ АФ «Вікторія», то можна досягнути ще більших фінансових вигід в майбутньому.

ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА ДОПОМОГОЮ КОМП`ЮТЕРНИХ ПРОГРАМ

Парфенюк Д.І., магістр ІЗО спец.«Облік і аудит»
Керівник: к.е.н. доц. Полятикіна Л.І.

Матеріальною основою виробничого процесу виступають насамперед засоби праці, які характеризують технічний та економічний рівень розвитку суспільства. На підприємствах сукупність засобів праці, що застосовуються, набувають економічної форми основних засобів. Вони дозволяють покращити якість продукції, що виробляється та впливати на цінову політику господарства.

Однією з основних умов поступового розвитку будь-якого суспільства є удосконалення матеріально-технічної бази виробництва. Тому, на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки все більше уваги приділяється питанням дослідження чинників, що призводять до зберігання серед діючих засобів праці значної частки не тільки морально застарілого, але і фізично зношеного устаткування. Вирішення цього завдання призупиняється у зв'язку з кризою платежів, катастрофічною нестачею оборотних коштів і дефіцитом інвестицій. Крім того, слід зазначити, що вітчизняний і зарубіжний ринки пропонують достатню кількість машин та устаткування, життєво необхідних підприємствам, але вони не мають коштів для їх придбання.

Застосування комп'ютерних технологій та інформаційних систем в бухгалтерському обліку значно підвищує продуктивність праці бухгалтерів. Але при організації бухгалтерського обліку на конкретному підприємстві постає питання про доцільність створення комп'ютерної системи бухгалтерського обліку. Це питання дуже важливе. Доцільно надавати перевагу інвестиціям з удосконалення ручних операцій із документами. Виходячи з цього можна зробити висновок, що на підприємствах, де організація управління та обліку перебуває у незадовільному стані, створення й використання комп'ютерної системи бухгалтерського обліку, здатне не лише прискорити процес обробки інформації на підприємствах, де облік організований добре, а й істотно покращити його організацію на підприємствах. Оскільки там у веденні бухгалтерського обліку панує безлад.

Комп'ютерна форма ведення бухгалтерського обліку повинна бути забезпечена максимальним об'ємом інформації багатьох видів, оскільки всі елементи комп'ютерної форми обліку, ланцюгово поєднані і при відсутності,або при недостатній кількості одного з елементів, створюються певні труднощі в електронній формі бухгалтерського обліку. Нами представлена загальна схема забезпечення комп'ютерної форми обліку, що застосовується у виробничих підприємствах Сумської області.

Найефективнішою програмою для ведення комп'ютеризованого бухгалтерського обліку на підприємстві є прикладна програма 1С „Підприємство" версія 7.7 С, а насьогодні вже більш перспективна версія 8.0 С. Головне призначення запропонованих програм максимально полегшити роботу персонала по веденню обліку, а саме: в короткі строки обробити всю інформацію про фінансово-господарську діяльність підприємства з мінімальними затратами часу та трудових ресурсів. Термін «основні засоби» є досить складною економічною категорією та об'єктом бухгалтерського обліку. Основні засоби підприємств складають основу їх матеріально-технічної бази, зріст і вдосконалення яких є важливою умовою підвищення якості і конкурентоспроможності продукції. Методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку та звітності інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи (далі – основні засоби) визначаються П(С)БО 7 "Основні засоби".

Норми П(С)БО 7 «Основні засоби» застосовуються підприємствами,організаціями та іншими юридичними особами усіх форм власності (крім бюджетних установ). Відповідно до нього, як об'єкти бухгалтерського обліку, основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). Основні засоби відносяться до активів, оскільки є ресурсами підприємства. Критерії визнання активів, що встановлені П(С)БО 7 «Основні засоби» наступні: об'єкт основних засобів визнається активом, а значить відображається в обліку та в балансі, якщо існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання та вартість його може бути достовірно визначена. Перша вимога передбачає доцільне придбання і використання основних засобів на виробництві в інтересах власника. Друга вимога передбачає можливість встановлення вартості основних засобів. Вартість основних засобів визначається в первинних документах та договорах купівлі-продажу. Якщо виконуються ці дві умови, основні засоби зараховуються на баланс підприємства.

Таким чином, застосування комп'ютерних програм для ведення обліку в наш час є невід'ємним компонентом в діяльності підприємства. Адже від оперативності, точності і якості обробки фінансово-господарської інформації залежить кінцевий результат діяльності підприємства, що визначає отримання прибутку від діяльності підприємства будь-якого організаційно - економічного напрямку виробництва.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ ДОХОДІВ ВІД ЗВИЧАЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Петельгуз А.Ю.,студ.5 курсу, ФЕІМ спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: ст.викладач Сергеєв Ю.Г.

Об'єктом дослідження є Товариство з обмеженою відповідальністю «Піски», яке знаходиться в с. Піски, Буринського району, Сумської області та займається вирощуванням продукції рослинництва, зокрема зернових культур, сої, ріпаку.

Інвентаризація — це перевірка і документальне підтвердження наявності та стану матеріальних та інших цінностей, основних засобів та вкладень підприємства, розрахунків і зобов'язань, звірка фактичної наявності з даними бухгалтерського обліку, врегулювання виявлених різниць та відображення результатів інвентаризації в обліку. Відповідальність за організацію інвентаризації несе керівник підприємства, який створює необхідні умови для її проведення у стислі строки, визначає об'єкти, кількість і строки проведення інвентаризації, крім випадків, коли проведення інвентаризації є обов'язковим.

В ТОВ «Піски» інвентаризація проводиться в обов'язковому порядку. Перед складанням річної бухгалтерської звітності, крім майна, цінностей, коштів і зобов'язань, інвентаризація яких проводилася не раніше 1 жовтня звітного року.

- При зміні матеріально відповідальних осіб (на день приймання-передачі справ)
- У разі встановлення фактів крадіжок або зловживань, псування цінностей (на день встановлення таких фактів).
- За судовим рішенням або на підставі належним чином оформленого документа органу, який відповідно до закону має право вимагати проведення такої інвентаризації.
- У разі техногенних аварій, пожежі чи стихійного лиха (на день після їх закінчення)
- При передачі підприємств та їх структурних підрозділів (на дату передачі).
- У разі ліквідації підприємства.

Закриття рахунків - трудоємкий процес, який охоплює зміст всіх господарських операцій на підприємстві за період з 1 січня по 31 грудня, за винятком операцій по закриттю рахунків.

Не пізніше 31 грудня або на останній день іншого періоду підприємство закриває всі рахунки, відкриті у поточному періоді. За виняткових обставин може бути визначений інший термін закриття рахунків, який повинен настати не пізніше як через п'ять робочих днів після закінчення періоду. Конкретні терміни подання фінансової звітності для сільгосппідприємств у межах зазначеного терміну, тобто не пізніше 20 лютого наступного за звітним року.

Фінансову річну звітність подають у такому складі:

- баланс (форма № 1);
- звіт про фінансові результати (форма № 2);
- звіт про рух грошових коштів (форма № 3);
- звіт про власний капітал (форма № 4);
- примітки до фінансової звітності (форма № 5). Також передбачено і статистичну звітність, а саме:
- форму № 50-с.-г. "Основні показники роботи сільгосппідприємств за 20_рік".

Крім того, під час проходження практики було приділено увагу теоретичному матеріалу по темі дипломної магістерської роботи. Зокрема було зібрано теоретичний матеріал, розглянуті законодавчі нормативні регулювання а також узагальнено погляди вчених та практиків з питань організації обліку доходів від звичайної діяльності. За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що підприємство вдосконалює свою систему бухгалтерського обліку, що, безсумнівно, призводить до більш ефективної роботи бухгалтерії.

Для ефективної організації обліку виробництва в ТОВ «Піски» ми пропонуємо:

1. В зв'язку з недавнім скороченням працівників, в штаті бухгалтерії не вистачає працюючих, що потребує розширення штату бухгалтерії, що в результаті призвело б, до швидшого оброблення інформації та меншу завантаженість інших працівників бухгалтерії ;
2. При наданні додаткових коштів, можна було б придбати більшу кількість комп`ютерної техніки, якої не вистачає працівникам бухгалтерії та іншим працівникам даного підприємства для вдосконалення виконання працівниками своїх службових обов`язків.
3. В системі сільського господарства області є значні резерви підвищення ефективності виробництва за рахунок впровадження досягнень науково-технічного прогресу і вдосконалення системи управління і організації виробництва, введення ринкових атрибутів у сферу виробничої діяльності, поліпшення охорони навколишнього середовища, розв'язання комплексу спеціальних і економічних питань на принципах територіально-міжгалузевої інтеграції, вдосконалення фінансової і грошово-кредитної системи.

Реалізація запропонованих заходів дасть змогу закласти фундамент ефективного розвитку підприємства. В цілому організація бухгалтерського обліку підприємства знаходиться на гідному рівні, повністю відповідає встановленим нормам.

АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Погуляйло В.О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: асистент Болмат Г.А.

У процесі господарської діяльності підприємства вступають у взаємовідносини з постачальниками та підрядниками з приводу придбання запасів, основних засобів, отримання послуг тощо. Такі операції супроводжуються відповідними розрахунками. Постачальники (підрядники) - це підприємства, що відвантажують продукцію (виконують роботи, надають послуги) покупцям. В умовах нестабільної ринкової економіки ризик несплати або несвоєчасної оплати рахунків збільшується, це призводить до появи дебіторської і кредиторської заборгованості. Частина цієї заборгованості в процесі фінансово - господарської діяльності неминуча і повинна знаходиться в рамках припустимих значень.

Мета аудиту розрахунків з постачальникам і підрядниками відповідно до МСА МСА 200 "Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту" полягає у висловленні аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації про розрахунків з постачальниками і підрядниками.

Предметом аудиту операцій із зобов'язаннями є господарські процеси та операції пов'язані з розрахунками з покупцями та замовниками, а також відносини, що виникають при цьому між сторонами.

Виходячи з мети, основними завданнями аудиту розрахунків з постачальниками і підрядниками є такі:

- контроль за дотриманням чинного законодавства щодо розрахунків з постачальниками і підрядниками;
- перевірка наявності і правильності оформлення документів з поставки товарно-матеріальних цінностей (договорів, рахунків-фактур, актів звіряння розрахунків);
- встановлення правильності здійснення розрахунків з постачальниками та підрядниками і відображення їх в обліку;
- визначення правильності оцінки отриманих товарів при бартерних (товарообмінних) операціях;
- підтвердження повноти і своєчасності оприбуткування отриманих цінностей і обліку спожитих робіт, послуг;
- встановлення правильності оформлення та відображення в обліку виданих авансів, пред'явлення претензій;
- встановлення правильності відображення за відповідними статтями кредиторської заборгованості в балансі підприємства:
- встановлення причин і строків виникнення заборгованості за розрахунками, визначення реальності та шляхів її погашення;
- перевірка дотримання фінансово-розрахункової дисципліни та її впливу на платоспроможність підприємства.

На досліджуваному підприємстві невід'ємною складовою складання річного звіту є проведення аудиту. Недоліком внутрішнього аудитора підприємства є те, що він мало звертає уваги на кредиторську заборгованість.

Оскільки від своєчасності розрахунків з постачальниками і підрядниками залежить успіх здійснення усієї виробничої та фінансової діяльності будь-якого підприємства, що пов'язані з розрахунковими взаємовідносинами, то підприємство потребує проведення незалежної експертизи (аудиту) даних розрахунків, щоб мати об'єктивну оцінку діяльності господарства в сфері розрахункових відносин з постачальниками і підрядниками.

Для більш досконалої організації аудиторської перевірки у ПОСП «Ічнянське» аудитор має планувати її, тобто складати загальний план аудиту, а потім програму аудиту, яка повинна бути розділена на пункти і підпункти, тобто представляє собою детальний перелік аудиторських послуг, який є детальною інструкцією та засобом контролю за якістю роботи для керівників аудиту. Робочі документи допомагають планувати і проводити аудиторську і тому виконують функції .За результатами аудиторської перевірки складається аудиторський висновок(звіт незалежного аудитора).

Значний прогрес в аудиторській роботі може бути досягнутий за рахунок використання комп'ютерної техніки. Під час аудиту використовуються портативні комп'ютери, які підвищують продуктивність праці аудиторів. Застосування цієї техніки забезпечує оперативність і більшу точність виконання аудиторських процедур. Комп'ютерні програми, наприклад, дають можливість швидко перевірити правильність нарахування заробітної плати залежно від складності та якості виконаних робіт і кваліфікації працівників. Використання комп'ютерних програм в аудиті вимагає розроблення спеціальних методик для визначення стану підприємства, де надаються аудиторські послуги.

Тож належна організація проведення аудиторських перевірок буде сприяти функціонуванню підприємства з майже повним виключенням значних помилок в його діяльності, а отже це буде впливати на отримання високих результатів в його діяльності.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Полякова Н.О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. "Облік і аудит"
Науковий керівник: доц. Гаркуша С.А.

В ринкових умовах господарювання автоматизація облікового процесу дає можливість економити підприємству свій час та кошти, а головне – своєчасно приймати ефективні управлінські рішення. Незважаючи на те, що майже всі великі підприємства перейшли до автоматизованої системи ведення бухгалтерського обліку, безліч підприємств сільськогосподарської сфери, а також підприємства, що знаходяться в невеликих селищах міського типу та селах ведуть облік ручним способом.

На сьогоднішній день основні засоби функціонують у виробничих та невиробничих сферах різних підприємств. Останнім часом облік їх дещо ускладнився, а ряд проблем негативно впливають на процес управління виробництвом, знижуючи ефективність їх використання.

До кола таких проблем можна віднести:

- різні підходи до термінології та визначення сутності основних засобів у фінансовому обліку й системі оподаткування, принципів їх оцінки;
- проблеми вдосконалення системи амортизації;
- проблеми підвищення інформативності первинних документів з обліку основних засобів;
- проблема інформаційного забезпечення управління матеріально-технічною базою;
- проблеми аналізу ефективності використання основних засобів і можливості її прогнозування тощо.

При оцінці основних засобів в умовах інфляційних процесів застосування первісної вартості може привести до негативних наслідків. Навіть за умов незмінних цін, потенціал основних засобів не незмінним, оскільки скорочується строк їх служби, вони стають морально застарілими. Основні засоби, які придбані в різний час і мають однакові характеристики, матимуть різну вартість. А проведення постійних переоцінок збільшує витрати підприємства, що впливає на його фінансовий результат .

Обчислювальна техніка суттєво підвищує якість обробки облікової інформації, зменшується кількість ручних операцій з обробки первинних документів, систематизації облікових показників, заповнення регістрів та звітних форм. Облікова праця стає більш творчою, спрямована на організацію й удосконалення обліку.

Основні засоби мають, як правило, найбільшу питому вагу в загальній сумі активів підприємств і є одним із найважливіших об’єктів фінансового обліку.

Головними завданнями обліку основних засобів є:

- правильне і своєчасне документування і відображення операцій за рухом основних засобів;
- контроль за зберіганням основних засобів;
- правильне і своєчасне нарахування амортизації.

Економічна сутність і матеріально-речовий зміст основних засобів є визначальними характеристиками ідентифікації їх значення в забезпеченні відтворювальних процесів, функціонуванні та розвитку виробництва. Основний недолік процесу автоматизації обліку основних засобів зводиться до значних капітальних вкладень на придбання програмного продукту, вкладення коштів на його установлення на робочих комп’ютерах. Підготовка та підвищення кваліфікації працівників в умовах впровадження бухгалтерських комп’ютерних програм є як ніколи актуальною і може реалізовуватися у вигляді спеціалізованих курсів, консультацій, підвищення кваліфікації, що також супроводжується втратою часу та коштів.

Важливою проблемою є проблема пов’язана з вибором програмного забезпечення, яке б найбільш повно розкривало інформацію, сформовану за даними бухгалтерського обліку та була б можливість пристосування програми до змін у законодавстві. Однак автоматизація обліку основних засобів на підприємстві надає і ряд переваг: скорочується потік паперових документів та здійснюється перехід до безпаперової технології обліку; оперативне ведення, обробка і формування вихідної інформації з обліку основних засобів; обробка даних документування здійснюється за принципом поєднання процесів складання первинного документа та введення його до комп'ютерної бази даних; контролю за наявністю і рухом основних засобів; швидкість розрахунку амортизації об’єктів основних засобів; зменшення витрат часу на підготовку інформації з обліку основних засобів.

Автоматизоване робоче місце бухгалтера дає можливість підвищувати надійність інформації після її обробки, зменшувати кількість помилок. Автоматизоване робоче місце збільшує продуктивність праці бухгалтера, покращує її якість і зменшення витрат на обробку, облік і аналіз інформації. Автоматизація основних засобів дозволяє комплексно вирішувати всі задачі, які стоять перед даним обліком і видавати необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень.

Таким чином, автоматизація бухгалтерського обліку є швидше необхідністю, ніж марною тратою коштів, адже допомагає значно підвищити ефективність і прискорює процес обробки даних, надає оперативну інформацію для прийняття рішень.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Пономаренко В.М., студ.5 курсу,ФЕІМ,спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Довжик О.О.

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 обрахування собівартості. Такі процеси призводять до ускладнення документування, обліку випуску готової продукції та її реалізації.

Дослідженню вказаних питань присвятили свої наукові розробки М. С. Пушкар, Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга, Н. В. Чебанова, М. І., Должанський, В. П. Завгородній, О. В. Лишиленко та інші вітчизняні вчені-економісти.

В умовах автоматизованої обробки інформації бухгалтерський облік і бухгалтерська інформація використовується набагато ширше. Принципи автоматизації бухгалтерського обліку забезпечують єдиний підхід до розробки окремих елементів системи та єдиного функціонування. На нашу думку, застосування автоматизованої обробки облікових даних актуальне тому, що в такому разі інформація реєструється та обробляється в режимі реального часу і система управлінського обліку оперативно реагує на можливі відхилення основних показників діяльності. Це дозволяє ефективно управляти динамічною системою пересування місцями збереження й обробки готової продукції, в будь-який час володіти повною інформацією про асортимент вхідних і вихідних товарно-матеріальних потоків.

З використанням комп'ютерної техніки на багатьох сільськогосподарських підприємствах прийнято вести облік реалізації готової продукції без застосування узагальнюючих документів, виняток становить формування оборотно-сальдової відомості за рахунком 27 "Продукція сільськогосподарського виробництва". Однак цього недостатньо, тому ми вважаємо за доцільне на підставі первинних документів складати реєстри документів з реалізації готової продукції. Реєстри необхідно формувати за напрямками реалізації, видами продукції, покупцями та замовниками. Щоденне заповнення цих реєстрів дасть змогу здійснювати оперативний контроль за реалізацією продукції, застосуванням цін та їх змінами, надходженням виручки.

У зв'язку з цим вважаємо за доцільне на виробничих підприємствах до рахунку 27 "Продукція сільськогосподарського виробництва" відкрити два субрахунки:

- 271 "Продукція сільськогосподарського виробництва за обліковими цінами";
- 272 "Відхилення фактичної виробничої собівартості продукції сільськогосподарського виробництва від облікових цін".

Необхідність виокремлення зазначених субрахунків пояснюється тим, що в аналітичному обліку можливе відображення готової продукції за обліковими цінами, а надходження та відпуск готової продукції в синтетичному обліку - за фактичною виробничою собівартістю; при цьому облікові записи в системі рахунків можуть бути різними. Одночасно потрібно відобразити суму відхилень, яка виникає між фактичною виробничою собівартістю готової продукції та її вартістю за обліковими цінами. Якщо фактична собівартість готової продукції виявиться вищою, ніж її вартість за обліковими цінами, то додатково слід сформувати запис:

- Дт 271 "Продукція сільськогосподарського виробництва за обліковими цінами";
- Кт 272 "Відхилення фактичної виробничої собівартості продукції сільськогосподарського виробництва від облікових цін".

При від'ємному значенні запис на рахунках обліку буде зворотнім:

- Дт 272 "Відхилення фактичної виробничої собівартості продукції сільськогосподарського виробництва від облікових цін";
- Кт 271 "Продукція сільськогосподарського виробництва за обліковими цінами".

Для вдосконалення обліку готової продукції та її реалізації вважаємо за необхідне розмежувати витрати на збут, які пов'язані з доведенням існуючої продукції до споживача (тара, упаковка, транспортування, витрати на утримання складів тощо) та маркетингові витрати, що виникають у зв'язку з вивченням і стимулюванням попиту та пошуком інформації про ринки збуту.

Інша пропозиція стосується використання у розрахунках із покупцями таких форм безготівкових розрахунків, які би гарантували своєчасне надходження грошей за відпущену покупцям продукцію. Найзручнішими, на думку Л. Слюсарчук, є використання попередньої оплати за продукцію, а також акредитивної форми розрахунків. Ми вважаємо, що обидві форми безготівкових розрахунків найбільш безпечні й унеможливлюють виникнення безнадійної дебіторської заборгованості.

Отже, на сьогодні проблема полягає не в обсягах та якісних характеристиках облікової інформації. Найбільшою проблемою залишається рівень використання інформації для оцінки якісних і кількісних параметрів об'єктів обліку, передусім готової продукції і витрат на збут. Ця інформація нині недостатньо застосовується для прийняття управлінських рішень і коригування виробничої діяльності, тому доцільно вивчати інформаційні потреби управлінських підрозділів, формувати оперативні дані у вигляді звітів і використовувати їх для оптимізації програми виробництва і збуту продукції.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Прийменко Т.В., студ. 4 курсу, ФЕіМ, спец.«Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Полятикіна Л.І.

Для правильного визначення кількісних та якісних показників господарської діяльності підприємства велике значення мають наукові методи їх обчислення, особливо оцінки запасів.

Для будь-якого сільськогосподарського підприємства завжди актуальним є питання оптимізації використання наявного у нього ресурсів, а також досягнення найбільш сприятливого поєднання витратоутворюючих факторів та оптимізації структури витрат. Застосування традиційних методів збору та обробки інформації не завжди дозволяє в повному обсязі обґрунтовувати і реалізовувати вимоги управління сучасним сільськогосподарським підприємством, внаслідок чого з`являється потреба у вдосконаленні інформаційної та аналітичної бази управління з метою своєчасного отримання даних про витрати для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, проблема обліку та аналізу оцінки запасів завжди була в центрі уваги вчених. Її дослідженню присвячені роботи І.А. Басманова, Р.Я. Вейцмана, В.Б. Івашкевича, А.Д.Шеремета, О.М. Шпичака, М.Ф. Огійчука, В.Я. Месель-Веселяка, А.А. Пилипенка та ін., однак питання формування інформаційної бази про оцінку виробничих запасів підприємства залишається актуальним.

Оцінка запасів - це спосіб вираження їх у грошовому вимірнику, а сам процес оцінювання полягає в проведенні факту господарського життя у відповідність з комплексом уявлень про ці факти. Запаси визнаються активами, якщо існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов’язані з їхнім використанням, та їхня вартість може бути достовірно визначена.

Незформованість господарських зв`язків між підприємствами, зростання цін, у першу чергу на сировину, енергоносії та транспортні та інші послуги, призвели до різкого підвищення собівартості, зменшення обсягу виробництва, а в багатьох випадках, до припинення діяльності та ліквідації підприємства. Сучасна економіка формується на засадах ринкових відносин, підприємствам надається повна економічна самостійність і відповідальність за результати своєї діяльності, що створює умови для підвищення зацікавленості підприємств у ефективному управлінні своїми витратами та собівартістю.

У балансі запаси оцінюються за первісною вартістю або за чистою вартістю реалізації. Порядок визначення балансової вартості залежить від шляху надходження запасів на підприємство.

Первісна вартість запасів, придбаних за плату, складається з витрат підприємства, пов’язаних із придбанням. До них включаються: суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю); суми непрямих податків у зв’язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству; транспортно-заготівельні витрати; інші витрати, які безпосередньо пов’язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші витрати на доопрацювання і підвищення якісно технічних характеристик запасів).

Первісна вартість запасів, внесених до статутного капіталу, визначається як справедлива вартість, погоджена засновниками підприємства, під час реєстрації підприємства і відображена в його установчих документах.

Первісна вартість запасів, одержаних безоплатно, являє собою справедливу вартість, яка складалася на момент надходження.

Первісна вартість запасів, придбаних у результаті обміну на подібні запаси, дорівнює балансовій вартості переданих запасів. При цьому, якщо балансова вартість переданих запасів перевищує їх справедливу вартість, то первісною вартістю є їхня справедлива вартість, а різниця включається до витрат звітного періоду. Первісна вартість запасів, що придбані в обмін на неподібні запаси, дорівнює справедливій вартості переданих запасів, збільшених (зменшених) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що була передана (отримана) в процесі обміну.

Первісною вартістю запасів, що виготовляються власними силами підприємства, визнається собівартість їх виробництва.

Якщо первісна вартість запасів суттєво змінилася на дату складання балансу або запаси зіпсовані, застарілі, або іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду, то як балансова вартість використовується чиста вартість реалізації, тобто очікувана ціна реалізації запасів в умовах звичайної діяльності за вирахуванням очікуваних витрат на завершення їх виробництва та реалізацію.

Різниця між первісною вартістю запасів і чистою вартістю реалізації та вартість повністю втрачених запасів списуються на витрати звітного періоду із відображенням у позабалансовому обліку. Після встановлення осіб, які мають право відшкодовувати втрати, належна до відшкодування сума зараховується до складу дебіторської заборгованості й доходу звітного періоду.

Якщо чиста вартість реалізації тих запасів, що були уцінені, надалі збільшується, то на суму збільшення чистої вартості реалізації, але не більше суми попереднього зменшення створюється запис про попереднє зменшення вартості запасів.

ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Рогота Т.М., магістр ІЗО спец.«Облік і аудит»
Керівник: доц. Полятикіна Л.І.

Одним із напрямків діяльності бюджетних установ є сфера інформаційних технологій. Застосування якої відбувається по-різному, але якщо детально проаналізувати кожну, можна дійти висновку, що вони використовуються для полегшення облікової роботи. 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 в бюджетних установах 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 установ, які б не використовували у своїй діяльності комп'ютери. Застосування інформаційних технологій змінює зміст та організацію праці, з'являється більше вільного часу на вдосконалення облікової роботи, 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 в установі 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 всіх підприємств облікового 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.

Виділяють три категорії користувачів бухгалтерських програм: бухгалтери, спеціалісти з інформаційних систем і керівництво підприємства. В процесі створення програм інформаційні потреби користувачів можуть змінюватись, що ще більше ускладнює їх розробку. В наш час для розробки інформаційних систем використовують системи управління базами даних.

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.

Система автоматизації бухгалтерського обліку призначена для підготовки та обліку фінансово-господарських документів, накопичення інформації про проведені господарські операції на бухгалтерських рахунках, отримання внутрішньої та зовнішньої звітності.

В системі передбачено комплекс спеціальних методів, за допомогою яких:

- ведеться облік всіх господарських операцій в хронологічному порядку з відображенням коштів на синтетичних рахунках і рахунках аналітичного обліку;
- ведеться облік основних засобів та нематеріальних активів, проводиться переоцінка та розрахунок зносу по них, реєструються операції з інвентарними об'єктами;
- ведеться облік грошових коштів;
- ведеться облік взаємних розрахунків з підприємствами та організаціями в порядку планових платежів, розрахунків з підзвітними особами;
- ведеться облік касових та фактичних видатків в розрізі кодів бюджетної класифікації;

На заключній стадії обробки інформації готуються внутрішні і зовнішні звітні документи по фактам фінансово-господарських операцій за відповідний звітний період. По даним обліку бухгалтерських операцій отримуються:

- періодична звітність по руху коштів у виді оборотного балансу, книги обліку господарських операцій, касова книга, накопичувальні відомості (меморіальні та зведені ордери), відомості розрахунків з дебіторами та кредиторами, головна книга, звіти та аналітичні дані по рахунках;
- баланс установи, додатки до балансу і звітні документи для надання в державні та податкові органи.

На підсумковій стадії, проводиться аналіз фінансово-господарської діяльності установи.

Всі засоби ведення бухгалтерського обліку, настройка та підготовка системи до роботи, а також допоміжні засоби забезпечення роботи системи об'єднані в тематичні розділи, які показані в головному меню, виведені на екран після загрузки системи. Таким чином майбутнє за сучасними інформаційними технологіями. Бухгалтерський облік повністю забезпечується відображенням всіх операцій, пов'язаних з виконанням кошторису. Автоматизована форма обліку витрат сприяла поліпшенню організації роботи бухгалтерської служби управління.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ НА ДП «ДОСЛІДНОМУ ГОСПОДАРСТВІ ІСГ ПІВНІЧНОГО СХОДУ»

Северина Ю.Ю., студ.5 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: ст. викладач Глушаченко А.І.

Зміни в розвитку світової економіки та відносин власності призвели до набуття якісно нового змісту організацією бухгалтерського обліку.

Відповідно, під організацією бухгалтерського обліку слід розуміти сукупність заходів з упорядкування облікової роботи, які здійснює адміністрація підприємства за дорученням власника, задля забезпечення виконання завдань бухгалтерського обліку на відповідному етапі розвитку суспільства.

Складовими раціональної організації бухгалтерського обліку є: техніка ведення бухгалтерського обліку; методичне забезпечення бухгалтерського обліку; організація праці бухгалтера, його правовий статус; організація внутрішньогосподарського контролю в частині бухгалтерського контролю.

Основним завданням організації бухгалтерського обліку є:

- створити умови для надання інформації;
- оприлюднення достовірної облікової інформації про результати діяльності та спрямування власником прибутку на користь суспільства.

Ведення обліку в господарстві зумовлено необхідністю та важливістю.

Доцільність обліку в господарстві зумовлена тим, що господарська діяльність в системі обліку розкривається різностороннє: з однієї сторони розкриває зміни господарських засобів в кількісно-натуральному виразі, а з іншої - стан та зміни господарських засобів за ознакою права власності.

Оскільки бухгалтерський облік здатний розкрити взаємозв'язок господарських засобів та господарських процесів його важливість, необхідність та доцільність очевидна.

У зв'язку із сезонністю виробництва продукція зерновиробництва надходить під час збирання врожаю. Тому фактичну собівартість продукції зерновиробництва обчислюють у кінці року (практично, в перших числах січня наступного року, під час закриття субрахунку 231 "Рослинництво" перед складанням річної фінансової звітності).

Сезонність виробництва у зерновиробництві зумовлює уповільнення обігу оборотних засобів і нерівномірне їх використання. Потреба в оборотних засобах протягом року неоднакова, тому одним із джерел покриття сезонної недостатності можуть бути кредити банків.

Іншою особливістю зерновиробництва є використання сільськогосподарськими товаровиробниками частини продукції для видачі у вигляді натуроплати, або плати за використання земельних і майнових паїв власників.

Відповідно до особливостей виробничого процесу в обліку треба забезпечити розмежування витрат і отримання підсумкових даних за певними зерновими культурами, а для виявлення економічної ефективності сукупності окремих сортів, ще й по сортах, що є доцільним в досліджуваному господарстві, за основними видами робіт, що виконуються, за статтями витрат, за підрозділами підприємства.

Підприємство веде облік результатів своєї діяльності, і зокрема, у встановленому порядку веде оперативний облік і статистичну звітність. Господарство є державним сільськогосподарським статутним суб'єктом підприємницької діяльності, що діє на основі державної форми власності, як самостійний суб'єкт господарювання, а також здійснює дослідну, господарську і комерційну діяльність. Узагальнюючим показником господарської діяльності Господарства є прибуток (дохід).

Згідно з Наказом «Про облікову політику» від 4 січня 2013 року ДП «Дослідне Господарство ІСГ Північного Сходу» застосовує автоматизовану форму обліку. У бухгалтерії господарства застосовують комп'ютерну форму ведення бухгалтерського обліку з використанням програмного забезпечення «БАС», при цьому підсумковим документом являється меморіальний ордер.

Стосовно удосконалення організації обліку який здійснюється в програмі «Bas», згідно облікової політики господарства, і за допомогою якого формуються всі зведені відомості, оборотні, також головна книга то и тут можна запропонувати певне вдосконалення.

Ми не пропонуємо змінювати програму на більш новітні версії, які є більш сучасними, оскільки дане комп'ютерне забезпечення ідеально підходить для ведення обліку на господарстві, пропонуємо вчасно оновлювати програмне забезпечення програми «БАС» оскільки відповідність регістрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації, передбачено цією програмою, слідкувати за змінами в законодавчих актах стосовно певних змін які корегуються в налаштуваннях програми, для недопущення невірних облікових значень.

Також вдосконалення організації бухгалтерського обліку доцільно вирішувати комплексно в напрямках: методичному, технічному, адміністративно-організаційному.

Критерії оптимального поєднання зазначених етапів залежать, в першу чергу, від їх економічно-організаційної структури, а також повинні враховувати реальні можливості та резерви підприємства в питаннях реалізації обраної системи організації обліку для одержання бажаних результатів.

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

Семеняка М.С., студ.5 курсу ФЕІМ,спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Кадацька А.М.

Для початку господарської діяльності та її ефективного продовження, будь-яке підприємство потребує власних джерел її фінансування.

Значення власного капіталу для підприємств будь-якої форми власності та організаційно-правової форми, надзвичайно велике, оскільки він виступає основою функціонування будь-якого підприємства. Капітал є запорукою фінансової стійкості і стабільності розвитку кожного суб'єкта господарювання. Невпинний перехід нашої країни до ринкової економіки, розширення ринкового середовища у всіх сферах, цілком закономірно викликає необхідність здійснювати реформування аграрного сектора.

Згідно до національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженого Міністерством фінансів України 07.02.2013 р. № 73 надається визначення: власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Вказане тлумачення власного капіталу є найпоширенішим і його дотримуються у своїх працях: А.Н. Азріліян, Ф.Ф. Бутинець, Л.А. Бернстайн, Р.Л. Хом'як, В.М. Пархоменко, М.С. Пушкар, О.В. Соловйова, Е.С. Хендріксен, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Голов, М.С. Палій, В.В. Сопко та інші автори.

В міжнародних стандартах бухгалтерського обліку не використовується такий термін як «власний капітал», еквівалентом до нього в зарубіжній практиці є поняття «чисті активи» (net assets).

На сучасному етапі актуальність обліку власного капіталу виникла через появу нових організаційно-правових форм підприємств і в подальшому важливе значення мають вдосконалення теоретичних підходів до трактування та класифікації власного капіталу аграрних підприємств, оптимізації його структури, а також вдосконалення методики обліку реформування відносин власності та власного капіталу.

Раціональне формування та використання власного капіталу підприємства вимагає постійного відстеження змін у його розмірі та структурі. Це здійснюється шляхом ретельного ведення бухгалтерського обліку господарських операцій, пов'язаних зі змінами у розмірі та складі власного капіталу, і відображення відповідних даних в основних формах фінансовій звітності підприємства.

В процесі управління підприємством важливе місце займає походження власного капіталу. Світова практика використовує поділ власного капіталу за джерелами утворення: Вкладений (інвестиційний) та Зароблений капітал.

Вкладений капітал являє собою величину коштів, внесених власниками при організації підприємства. Величина вкладеного капіталу може змінюватися тільки за рахунок додаткових інвестицій або вилучень коштів власників.

Зароблений капітал являє собою величину коштів, зароблених власниками і реінвестованих у діяльність підприємства (частина зароблених коштів може вилучатися власниками, наприклад, у вигляді дивідендів). Ця величина показує, наскільки збільшилися чисті активи підприємства в результаті діяльності підприємства за весь час його існування.

У вітчизняній практиці власний капітал підприємства, залежно від джерела формування, також поділяється на дві групи: вкладений та накопичений.

Вкладений являє собою сформований капітал за рахунок внесків власників підприємства, а також унаслідок конвертування боргових зобов'язань підприємства в акції або частки (паї).І поділяється в свою чергу на Зареєстрований капітал (статутний капітал, пайовий капітал) та Додатково вкладений капітал (емісійний дохід, інші внески засновників понад зареєстрований статутний фонд)

Накопичений капітал сформований внаслідок господарської діяльності підприємства. Він складається з: Нерозподіленого прибутку (непокритого збитку), резервного та іншого додаткового капіталу.

Отже, існують відмінності в складі та структурі власного капіталу за національними стандартами обліку та міжнародними стандартами. Зокрема, на нашу думку, тому що поняття власного капіталу в міжнародній практиці розглядається в основному стосовно акціонерних компаній та акціонери є найбільш зацікавленими особами у повній інформації про капітал. Відповідно до різних організаційно-правових форм підприємств, існують розбіжності у відносинах власності, а також у регулюванні майнових питань, це і зумовлює особливості та відмінності обліку власного капіталу та відображення цієї інформації у фінансовій звітності.

Реформування системи бухгалтерського обліку в Україні вже почалося і це складний, неоднозначний процес, який повинен співвідноситися з готовністю системи бухгалтерського обліку, до відповідних новацій. Тому, через існуючі невідповідності у міжнародних та вітчизняних облікових стандартах щодо обліку власного капіталу, це питання є актуальним та потребує подальшого дослідження.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ

Сідаш О..Б, студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Полятикіна Л.І.

Економічний механізм формування та ефективного використання оборотних засобів викликає інтерес як у теоретиків, так і практиків. В умовах трансформаційної економіки відбувається перехід до ринкових методів господарювання та переосмислюється роль оборотних активів в управлінні господарською діяльністю. Облік відіграє важливу роль в інформаційному забезпеченні процесу управління, оскільки є базою для формування управлінської звітності, іншими словами він є підґрунтям для прийняття управлінських рішень. Оборотні засоби підприємства набули нових істотних змін у формуванні джерел їх фінансування і, в першу чергу, за рахунок нових фінансових інструментів, що найбільш сильно вплинули на процес прийняття тактичних та стратегічних управлінських рішень. Все це і ускладнює відображення в обліку господарських операцій та пошук практичних рішень, які впливають на умови і фактори руху оборотних активів. Оборотні засоби – це сукупність грошових коштів підприємства, необхідних для формування й забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фондів обігу. Оборотні кошти складаються з оборотних фондів і фондів звертання. Оборотні фонди - це частина засобів виробництва які одноразово беруть участь у виробничому процесі. Цілком і відразу переносять свою вартість на готову продукцію і постійно змінюють свою натуральну зовнішню форму. Фонди звертання – це засоби, які обслуговують процес реалізації продукції (у процесі виробництва вони не беруть участь).

У складі оборотних засобів у Сумській районній лікарні ветеринарної медицини обліковується: готівка та грошові засоби; матеріальні запаси; поточні зобов'язання; готова продукція. Джерелом формування оборотних засобів підприємства є власні або залучені засоби. До власних засобів належать кошти статутних фондів (для недержавних підприємств) і кошти, надані підприємству при його утворенні (для державних підприємств). Ці кошти можуть поповнюватись за рахунок прибутку підприємства і залучення в обіг стійких пасивів. До залучених засобів належать кредити банків, якими покривають нестачу власних оборотних засобів.

Проблеми методології, теоретичного та практичного обґрунтування питань, пов'язаних з обліком, аналізом та управлінням оборотними активами знайшли відображення у працях багатьох вітчизняних вчених. Проте, відсутня єдина методика аналізу оборотних активів підприємств, яка вимагає подальших досліджень і наукових розробок. Існує необхідність у створенні такої методики обліку та аналізу оборотних активів, яка б дозволила не тільки чітко визначити їх фінансовий стан, а й була б доступною у використанні, зрозумілою та економічно ефективною з точки зору співвідношення "вигода - витрати". Зазначене вище ще раз підтверджує актуальність теми дослідження та практичну значимість роботи. В обліку оборотних активів проблемними питаннями є: з'ясування значення категорії "оборотні активи" в обліково-економічній літературі; неузгодженість між економічними термінами "оборотні кошти", "оборотні активи" та "оборотний капітал"; методологічні аспекти відображення оборотних активів в системі рахунків бухгалтерського обліку; класифікація оборотних активів як об'єктів обліку; методика аналізу наявності та ефективного використання оборотних активів, складання управлінської звітності тощо.

Для підприємств України є важливим виявлення нагальних проблем обліку оборотних активів, що потребують вирішення, оскільки це сприяє забезпеченню формування достовірної, достатньо аналітичної інформації щодо оборотних активів для цілей управління. Крім того, важливе значення має контроль за збереженням та раціональним використанням в процесі виробництва оборотніх активів.

Питання ощадливості й економії державних ресурсів набувають особливого значення у перехідний до ринкової економіки період. Вкрай необхідним є пошук інших додаткових джерел фінансування бюджетних організацій та їх структурних підрозділів для виконання ними в повному обсязі послуг, передбачених їх статутною діяльністю. Одним із найважливіших шляхів для вирішення цих питань є створення ефективних систем обліку і контролю оборотніх засобів бюджетних організацій

З метою більш ґрунтовного розуміння змісту поняття "оборотні засоби" та для цілей обліку пропонується наступне його визначення: оборотні засоби - це авансована вартість частини оборотних активів підприємства для забезпечення безперебійного кругообороту, які послідовно змінюють свою функціональну форму у вигляді засобів сфери виробництва та сфери обігу. Запропоноване визначення цього поняття більш повно розкриває економічну природу оборотних засобів і дає змогу відокремити їх від інших понять. Вивчення економічної сутності оборотних засобів дозволило внести пропозиції щодо вдосконалення їхнього складу. Дослідження ролі та значення складових оборотних засобів у процесі кругообігу дало змогу зробити висновок, що до їхнього складу потрібно включати мінеральні добрива, дорослих тварини, молодняк і тварин на вирощуванні та відгодівлі, які за своєю сутністю є засобами праці.

Отже, оборотні засоби – це сукупність грошових коштів підприємства, необхідних для формування й забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фондів обігу.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ В ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Слівкіна І.О., студ. 5 курсу ФЕіМ спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Полятикіна Л.І.

Для будь-якого сільськогосподарського підприємства завжди актуальним є питання оптимізації використаних наявних у нього ресурсів, а також досягнення найбільш сприятливого поєднання витрто утворюючих факторів та оптимізації структури витрат.

На сучасному етапі становлення економіки України, появи нових господарських структур різних форм власності та господарювання, розвитку міжнародних економічних зв'язків зростає роль бухгалтерського обліку як необхідної умови отримання достовірної інформації для прийняття обґрунтованих рішень, вибору надійних господарських партнерів і запобіганню підвищеного ризику діяльності.

Ринкове середовище вимагає раціональних взаємовідносин сучасних підприємств з покупцями, замовниками, банками, постачальниками, партнерами по виробництву й обслуговуванню колективними та окремими власниками. Рішення цих відносин визначає належна організація бухгалтерського обліку, яка стала обов'язковою передумовою успішної діяльності кожного підприємства. Разом з тим, ринкові перетворення в економіці ставлять нові вимоги до якості обліково-аналітичної інформації, нові підходи до організації обліку та звітності. Вона повинна бути достовірна, всебічна, своєчасна і, в першу чергу, задовольняти вимоги власника та зовнішніх користувачів (банків, інвесторів, страхових об'єднань). Традиційний бухгалтерський облік на Україні завжди вважався досконалим, але нові умови, які виникли з процесом реформ в державі, потребують нових нетрадиційних, роками опрацьованих форм, методів і принципів організації облікової політики, як на рівні держави, так і на рівні окремих галузей народного господарства.

Якщо раніше система бухгалтерського обліку відповідала лише вимогам держави, виконувала функцію систематизації, узагальнення облікової інформації та контролю за збереженням соціалістичної, тобто державної, власності, то в умовах зміни форм власності бухгалтер повинен забезпечувати контроль за збереженням активів і капіталу, виконання зобов'язань – власника свого підприємства. Тому власник бажає, щоб бухгалтер був всебічно ерудований, професійно володів питаннями не тільки бухгалтерського обліку, а і питаннями оподаткування, фінансів, економіки, статистики та аналізу.

За останні роки працівники, а тим більше спеціалісти-бухгалтери, фінансисти стають не витратною частиною балансу підприємства, а основним джерелом його прибутків. У рамках цього підходу людина розглядається, як найважливіший елемент капіталу організації, а витрати на оплату праці, підготовку і перепідготовку, підвищення кваліфікації, створення сприятливих умов діяльності – як особливий вигляд інвестицій.

Грошові кошти є найбільшими ліквідними активами підприємства, тому відсутність інформації про рух грошових потоків дуже ускладнює, а практично, майже не дозволяє ефективно управляти капіталом, тому в умовах ринкової економіки важливе місце відводиться проблемам обліку грошових коштів.

Облік грошових коштів ведеться на кожному підприємстві, в кожній організації. Більшість операцій, що відбуваються на підприємстві, пов'язані з придбанням, виробництвом і продажем товарів та послуг і, у зв'язку з цим, оплатою та одержанням грошових коштів. Предметом бухгалтерського обліку грошових коштів є процеси документального оформлення руху коштів в касі підприємства та на рахунках в банку, господарські операції пов'язані з надходженням і видатками грошових коштів. Наявність грошових коштів в господарстві впливає на його платоспроможність, конкурентоспроможність, а також ефективність діяльності та подальший розвиток. Тобто, можна стверджувати, що підприємству в процесі свого існування грошові кошти необхідні для нормальної виробничо-господарської діяльності. Отже, питанням обліку грошових коштів має приділятися серйозна увага.

Для забезпечення оперативного контролю за рухом грошових коштів, ми пропонуємо здійснювати в організаціях розробку фінансових планів надходження і витрачання грошових коштів на наступний рік, де буде розрахунок планового доходу від основної діяльності та витрати коштів у розрізі статей витрат.

Важливим завданням бухгалтерського обліку є правильне використання, контроль за збереженням та примноження грошових активів підприємства, від виконання якого залежить платоспроможність підприємства, своєчасність розрахунків з партнерами, внесення платежів до бюджету, плата праці та інше. В таких умовах важливе значення відводиться контролю за дотриманням касової та розрахункової дисципліни, доцільність та ефективність використання коштів і кредитів, забезпеченню збереження готівки і документів в касі. З вищенаведеного витікає актуальність питання організації та вдосконалення обліку грошових коштів. Метою даного дослідження організації первинного, аналітичного і синтетичного обліку грошових коштів є виявлення недоліків та розробка рекомендацій по вдосконаленню обліку грошових коштів.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

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

Продуктивна праця людини, її прагнення до покращення якості свого життя, добробуту, покращення соціального статусу були і є однім з головним чинників суспільного прогресу. Але реалії життя є такими, що з об'єктивних причин не кожна особа може реалізувати себе у якості активного члена суспільства, а більшість людей, які впродовж свого життя мали таку можливість, з часом її втрачають. Тому проблема соціального забезпечення людини в старості, у разі хвороби та каліцтва є однією з найактуальніших для кожного цивілізованого суспільства, яке будується на принципах загальнолюдської моралі і дбає про своїх непрацездатних членів.

У різні часи і в різних країнах питання соціального забезпечення вирішувались по-різному – розв'язання їх через сімейне утримання непрацездатних, через благодійництво, шляхом утворення різних громадських і професійних об'єднань, покликаних здійснювати відповідну підтримку. Проте, ці заходи не мали системного характеру і послідовності, були скоріше окремим спробами вирішення проблеми, а не її комплексними розв'язаннями.

Одним з найпоширеніших у світі механізмів, за допомогою якого розв'язуються проблеми матеріального забезпечення непрацездатних членів суспільства, є система соціального страхування.

Соціальне страхування покликане забезпечити захист людини від соціальних ризиків, тобто ризиків, пов'язаних із суспільною діяльністю людини, її здоров'ям, матеріальним забезпеченням у старості.

Захист від таких видів соціальних ризиків, як повна або часткова втрата працездатності та джерел існування в старості внаслідок інвалідності, у зв'язку із втратою годувальника є головної метою такого виду соціального страхування, як пенсійне.

Будь-яка страхова пенсійна система як складова соціального страхування є за своїм змістом ринковим механізмом, у якому за допомогою правових і фінансово-економічних механізмів поєднуються інтереси та можливість всіх учасників системи. Як ринковий механізм, система пенсійного страхування є чутливою до загальних політичних і соціально-економічних процесів, що відбуваються в суспільстві.

За участю держави відбувається визначення основних соціально-економічних параметрів системи пенсійного страхування – розмірів страхових внесків і пенсійних виплат, прав на їх одержання.

Перехід від командно-адміністративних відносин у економіці України до ринкових, зробив очевидним невідповідність існуючої пенсійної системи сучасним перетворенням та її неспроможність здійснювати свої функції. Це підтверджується рядом проблем, які виникли в сфері пенсійного забезпечення, серед яких, в першу чергу, слід назвати низький рівень пенсій, розмір яких не відповідає трудовому внеску протягом працездатного періоду, заборгованість із виплати пенсій, значна кількість пільг в пенсійному забезпеченні, несвоєчасну сплату внесків на пенсійне забезпечення, що призводило до заборгованості з виплати пенсій, здійснення за рахунок страхових внесків фінансування окремих видів виплат, не пов'язаних з трудовою діяльністю.

Відтак, пенсійне страхування є важливою складовою соціальної політики держави, яка спрямована на задоволенні потреб людей, підвищення їх добробуту, забезпечення соціальної справедливості, стабільності та злагоди у суспільстві.

Головною функцією системи пенсійного страхування є формування у спеціальних страхових фондах фінансових ресурсів, необхідних для задоволення матеріальних і соціальних потреб учасників страхової системи в разі настання зазначених соціальних ризиків.

З історії пенсійного забезпечення відомо, що у царській Росії пенсійне забезпечення людей похилого віку будувалося не на основі врахування досягнення віку, а лише на підставі втрати працездатності та настання інвалідності. Лише в СРСР з 1929 року настання старості почали включати до сфери соціального страхування. Проте, для окремих категорій працівників пенсійне забезпечення по старості почали запроваджувати дещо раніше.

Так, викладачі вищих навчальних закладів були охоплені пенсійним забезпеченням по старості з 1924 року з досягненням 65 років, робітники текстильної промисловості – з 1928 року, зайняті в провідних галузях промисловості та транспорту – з 1929 року. Пенсійне забезпечення на той час не мало всеохоплюючого характеру. Лише у 1932 році після проведення обстеження робітників, які виходили на пенсію по інвалідності у зв'язку із втратою працездатності, пенсійним забезпеченням було охоплено працівників усіх галузей народного господарства.

Важливий напрямок роботи Пенсійного фонду як адміністратора системи – цілеспрямована робота щодо скорочення адміністративних видатків і створення ефективного механізму обслуговування солідарної системи пенсійного страхування.

Сьогодні працівники системи однаково вболівають як за доходну, так і за видаткову частини бюджету, бо однаково важливо як зібрати кошти, так і вчасно профінансувати пенсійні виплати.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Сосновська І. М., аспірант, Сумський національний аграрний університет
Науковий керівник: д.е.н., доц. Славкова О.П.

Економічна безпека є не лише однією з найважливіших складових цілісної системи національної безпеки але й базовою, вирішальною умовою дотримання і реалізації національних інтересів, готовність інститутів влади створювати механізми даної реалізації.

Вивчаючи генезис поняття економічної безпеки, можливо детальніше розкрити її зміст. У результаті проведених досліджень виявлено, що на різних етапах розвитку категорія «економічна безпека» відігравала різну роль для держави, нації та суб'єктів підприємництва.

Економічна безпека – це універсальна категорія, що відбиває захищеність суб'єктів соціально-економічних відношень на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином.

Здійснений ґрунтовний аналіз досліджень та публікацій багатьох вчених-економістів засвідчує, що в науковій літературі відсутнє єдине трактування економічної безпеки.

Погляди науковців на визначення економічної безпеки можна ототожнити таким чином:

- Олейников Є.А., Ілляшенко С.Н. Кузенко Т.Б, Кірієнко А.В. розглядали її, як стан ефективного використання ресурсів, для запобігання загроз;

- Тамбовцев В., Лисенко Ю., Судакова О., – як стан економічної системи, яка забезпечує можливість стабільного функціонування всієї системи;

- Дацків Р.- розглядав економічну безпеку як стан стабільного економічного розвитку суб'єктів господарювання;

- Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М., - як гармонізацію економічних інтересів різних суб'єктів навколишнього середовища;

- Шпиков В. - як стан захищеності інтересів системи від потенційних джерел небезпеки або економічних погроз.

Численність трактувань економічної безпеки,можна пояснити тим, що вона розглядається на різних рівнях: мега- (міжнародний рівень), макро- (рівень держави) меза- (рівні регіонів, галузей народного господарства) та мікрорівні (рівень суб'єктів господарювання).

У межах зазначених рівнів економічної безпеки формуються як державні цілі, так і цілі регіонів, підприємств. Але на всіх рівнях метою економічної безпеки є мінімізація зовнішніх і внутрішніх загроз економічному стану її об'єкта , у тому числі його фінансовим, матеріальним, інформаційним, ресурсам.

Призначення економічної безпеки та виконання її функцій реалізується шляхом забезпечення належного рівня безпеки її складових.

Варто зазначити, що у більшості праць виділяють такі основні складові економічної безпеки: зовнішньоекономічна (стан зовнішньоекономічної діяльності, ступінь участі національної економіки у світовому розподілі праці, платіжний баланс держави), макроекономічна (структура ринкової економіки, темпи зростання ВВП, ступінь зайнятості, рівень інфляції та ін.), інвестиційна (рівень інвестиційної привабливості, можливість залучати та ефективно використовувати кошти), виробнича (рівень розвитку промислового сектору структура промислового сектору та рівень її ефективності, ступінь виробничого потенціалу), фінансова (стан бюджетної, банківської грошово-кредитної податкової безпеки, стабільність грошової одиниці та ін.), науково-технологічна (наявність та рівень наукового потенціалу, стан інноваційної активності, сприяння науково-технічному та інноваційному розвитку), соціальна,демографічна та продовольча безпека.

Об'єктами економічної безпеки виступають як економічна система в цілому, так і її окремі складові: держава (її суверенітет, незалежність, ефективність та зростання національної економіки), підприємства (природні багатства, фінансові ресурси), суспільство та громадяни (добробут, задоволення потреб та рівень життя).

Основним суб'єктом економічної безпеки виступає держава, яка здійснює свої функції у цій сфері через органи законодавчої, виконавчої та судової влади, а також підприємства, установи й організації як державного, так і приватного сектора економіки, не виключається й участь громадян в підтриманні економічної безпеки.

Предметом державної діяльності у сфері економічної безпеки є:

- моніторинг факторів, що підривають стійкість соціально-економічної системи держави, виявлення і прогнозування загроз;

- розроблення конкретних заходів, реалізація економічної політики та інституціональних перетворень, що усувають або пом'якшують шкідливий вплив виявлених факторів і загроз.

На нашу думку, економічна безпека є процесом забезпечення стійкого розвитку економічної системи, при якому економіка здатна вирішувати такі завдання як забезпечення незалежності національної економіки та суверенітету країни,ефективне задоволення матеріальних потреб особи, суспільства і держави,підтримка необхідного рівня соціальної та політичної стабільності суспільства, ефективний захист внутрішніх і зовнішніх ринків,захист усіх форм власності, нейтралізація впливу на економіку кримінальних структур тощо.

МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ЦІН НА МЕДИКАМЕНТИ

Ященко Ю.В., магістр ІЗО спец.«Облік і аудит»
Керівник: к.е.н. доц. Полятикіна Л.І.

Порядок формування цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення визначає механізм яким запроваджено державне регулювання для реалізації товару на внутрішньому ринку з урахуванням граничних постачальницько-збутових і торговельних (роздрібних) надбавок. Гранична постачальницько-збутова надбавка є максимально допустимим її розміром, який може враховуватися суб'єктом господарювання, що здійснює оптову торгівлю, при визначенні ціни товару. Вона не повинна перевищувати її встановленого розміру незалежно від кількості здійснених операцій з реалізації товару.

Гранична торговельна (роздрібна) надбавка є максимально допустимим її розміром, який може враховуватися при реалізації товару через аптечну мережу. Оптово-відпускна ціна є ціною одиниці імпортованого товару або ціною одиниці товару, що встановлюється в договорі, укладеному між вітчизняним товаровиробником та юридичною особою, що здійснює оптову торгівлю товаром.

Щодо надання роз'яснень постанови Кабінету Міністрів України від 17.10.2008 р. № 955 «Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення» установлено на лікарські засоби і вироби медичного призначення, що придбаваються державними та комунальними закладами охорони здоров'я за бюджетні кошти, граничні торговельні та/або постачальницько-збутові надбавки (націнки) не вище, ніж 10 відсотків оптової ціни виробника (митної вартості) з урахуванням знижок.

У разі,коли на фармацевтичному ринку України працює суб'єкт господарювання , що здійснює одночасно як оптову,так і роздрібну торгівлю лікарськими засобами і виробами медичного призначення, має відповідно ліцензії на здійснення оптової та роздрібної торгівлі лікарськими засобами і виробами медичного призначення і несе фінансові витрати на зберігання товару,утримання штату працівників,доставку та інші витрати,що пов'язані з відповідною діяльністю, то здійснюються нарахування як постачальницько-збутових надбавок(націнок), так і торговельних (роздрібних) надбавок (націнок) до оптової ціни виробника (митної вартості) з урахуванням знижок в межах їх граничних рівнів.

Наказ запроваджує механізм декларування суб'єктами господарювання декларації оптової ціни виробника (митної вартості) , щодо яких запроваджено державне регулювання , як документа, що застосовується разом з документами первинного обліку щодо відпуску товару на шляху його просування від виробника (імпортера) до кінцевого споживача.

Формування цін на товар здійснюється щодо постанови Кабінету Міністрів України від 25 березня 2009р. № 333. Установлено на лікарські засоби і вироби медичного призначення , включені до Національного переліку (крім наркотичних,психотропних лікарських засобів,прекурсорів та медичних газів),граничні постачальницько-збутові надбавки не вище ніж 12 відсотків оптово-відпускної ціни та граничні торговельні (роздрібні) надбавки не вище ніж 25 відсотків закупівельної ціни ; на лікарські засоби,що придбаваються повністю або частково за бюджетні кошти, граничні постачальницько-збутові надбавки не вище ніж 10 відсотків оптово-відпускної ціни та граничні торговельні (роздрібні) надбавки не вище ніж 10 відсотків закупівельної ціни. Лікарські засоби і вироби медичного призначення вітчизняного виробництва, оптово-відпускна ціна яких нижча ніж 12 гривень за одну упаковку, не підлягають державному регулювання, крім тих, що придбаваються за бюджетні кошти.

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня1996 року №1548 «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» та з метою підвищення ефективності діючого методу регулювання цін на дитяче харчування. Встановлено граничний рівень рентабельності на дитяче харчування : рідкі та пасто образні молочні продукти - 10 відсотків; сухі молочні продукти – 25 відсотків; м'ясні,овочеві,фруктові консерви, харчові концентрати тощо – 25 відсотків; м'ясні продукти (крім консервів і концентратів) – 15 відсотків.

Встановлено також граничні торгівельні надбавки на дитяче харчування вітчизняного виробництва: рідкі та пасто образні молочні продукти – 25 відсотків; сухі молочні продукти – 25 відсотків ; м'ясні,овочеві,фруктові консерви, харчові концентрати тощо – 25 відсотків; м'ясні продукти (крім консервів і концентратів) – 15 відсотків. У торгівельній надбавці врахована оптова надбавка. Перерозподіл торгівельної надбавки між оптовими і роздрібними торгівельними надбавками здійснюються за домовленістю сторін.

Транспортні витрати включені до торгівельної надбавки. Граничні торгівельні надбавки є обов'язковими для застосування всіма суб'єктами господарювання незалежно від відомчого підпорядкування та форм власності.

Таким чином нами розглянуто питання щодо регулювання цін на окремі види продукції,товарів і послуг з метою забезпечення населення за доступними цінами.

ІНТЕРАКТИВНІ МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Драбчук Т.І., ст. викл. кафедри менеджменту в галузях АПК

Сучасні вимоги до підготовки менеджерів передбачають здобуття основних практичних вмінь та навичок ще на студ. ській лаві. Опанувати сучасними технологіями прийняття управлінських рішень, формування комунікативної компетентності, навичок роботи та керівництва групою, вміння застосовувати основні функції менеджменту в практику роботи організації найкраще допоможуть інтерактивні методи навчання. Їх застосування можливе як при всіх видах аудиторних занять, так і в самостійній роботі студ. .

У порівнянні з традиційним, в інтерактивному навчанні змінюється сама роль викладача. Він поступається своєю активною роллю студ. м і тільки спрямовує ігровий процес навчання та розвитку через організацію взаємодії учасників, створює умови для їх ініціативи й творчого пошуку ефективного вирішенні конкретних ситуацій.

При проведенні аудиторних занять з навчальних дисциплін «Основи менеджменту» та «Менеджмент і маркетинг» доцільним є використання таких інтерактивних методів навчання, як метод кейсу, метод інциденту, рольові й ділові ігри.

Кейс-метод (метод аналізу конкретних ситуацій) дає можливість наблизити навчання до реалій практичного менеджменту.

Даний метод не потребує великих матеріальних та часових витрат й припускає варіантність навчання, а саме:

- проблемна ситуація може бути висвітлена на початку вивчення теми й використовуватись як основа при викладанні теоретичного матеріалу;
- проблемна ситуація може використовуватись з метою узагальнення та систематизації матеріалу. В такому разі її доцільно використовувати на практичних заняттях, після попереднього повторення основного теоретичного матеріалу.

Основні навчальні задачі кейс-методу:

- придбання навичок використання теоретичного матеріалу при аналізі практичних проблем менеджменту;
- формування навичок оцінки ситуації, вибору та організації пошуку ключової інформації;
- набуття вміння вірно формулювати питання та запити;
- набуття уміння розробляти багатоваріантні підходи до реалізації плану дії;
- формування вмінь розробляти управлінські рішення в умовах невизначеності;
- формування навичок ясного та чіткого висловлювання та відстоювання власної точки зору; формування уміння самостійно приймати рішення використовуючи інформацію групового аналізу ситуації;
- формування навичок та прийомів всебічного аналізу управлінських ситуацій;
- формування вмінь та навичок конструктивної критики.

Основними умовами ефективного навчання за допомогою кейс-методу є ретельна підготовка до заняття в аудиторії, якість обговорення й активної участі й взаємодії між студ. ми.

З метою формування та вдосконалення вмінь з технології прийняття управлінських рішень, організаційного проектування, аналізу управлінської ситуації, вибору стратегії, розробки тактичних й оперативних рішень застосовуються ділові ігри, які відбуваються в штучних умовах мнимої, моделюючої, експериментальної ситуації.

Ігрова, імітаційна система відрізняється від реального управлінського аналога такими умовами: реальна інформація щодо організації (або ситуації) замінюється псевдо реальною інформацією; для ділової гри характерний експериментальний характер, згідно якого стискується масштаб часу й спрощується організаційна структура організації; учасники гри виконують ролі учасників управлінського процесу.

На протязі ділової гри студ. и здійснюють різноманітні взаємодії: переговори, дискусії, публічні презентації матеріалів, тощо. Таким чином, створюються передумови щодо освоєння ефективного комунікативного досвіду та розвитку комунікативної компетентності у майбутніх керівників.

Рольова гра, інсценізація, метод інсценівки базується на навчальному ефекті сумісного розігрування умовної ролі. Рольові ігри як спосіб інтерактивного навчання використовуються з метою формування вмінь прийняття управлінського рішення в конкретній ситуації, навичок поведінки в великих й малих групах, конструктивної взаємодії, управління конфліктами, формування адекватного самосприйняття та сприйняття інших учасників ділової ситуації.

За даними американських учених, під час лекції учень засвоює всього 5 % матеріалу, під час читання - 10 %, роботи з відео/аудіоматеріалами - 20 %, під час демонстрації - 30 %, під час дискусії - 50 %, під час практики - 75 %, а коли учень навчає інших чи відразу застосовує знання - 90 %. Таким чином, особлива цінність інтерактивного навчання полягає в тому, що воно сприяє створенню атмосфери співробітництва, взаємодії, допомагає студ. м ефективно засвоювати навчальний матеріал та розвивати практичні навички.

САМОПРЕЗЕНТАЦІЯ ЯК ФОРМА ДІЛОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Заболотна Т.М., старший викладач кафедри менеджменту в галузях АПК

Вільний ринок праці кардинально змінює в сучасному суспільстві характер і цілі праці: зростає її ініціативність, професіоналізм та відповідальність. Крім необхідних для роботи якостей – вміння мислити, самостійно та оперативно приймати рішення, мати здібності до демократичного та гуманного спілкування в трудовому колективі, далеко не останню (а можливо, навіть головну) роль для досягнення бажаного успіху відіграватиме вміння запам'ятовуватися. Візуальною привабливістю володіють не всі. Але, як правило, багато хто знаходить симпатії людей завдяки мистецтву самопрезентації. Своєрідність особистості, відображена в її зовнішніх даних, манері говорити, поєднуючись із сприйняттям цієї особистості іншими людьми, формує її імідж. Це, у випадку позитивного образу, створює передумови для співробітництва з нею.

Поняття «самопрезентація» походить від англійського слова «самоподача», тобто представлення себе іншим людям. Самоподачу розглядають як управління увагою. Причому управління сприйняттям партнера відбувається за допомогою залучення уваги до тих особливостей свого зовнішнього вигляду, поведінки, які «запускають» відповідні механізми соціального сприйняття.

Самопрезентація як форма ділової комунікації виступає унікальним джерелом інформації про людину, рівень її соціалізації. Вступаючи в контакт з оточуючими, більшість людей прагне подати себе у найвигіднішому, найпривабливішому світлі, завойовуючи нові або відновлюючи втрачені соціальні позиції. Самопрезентація при цьому виступає невід'ємною частиною людської натури.

Технологія самопрезентації втілюється при створенні першого враження, яке формується протягом перших 60-90 секунд, коли в нашій підсвідомості створюється образ людини. Ознайомлення з технологічними позиціями самопрезентації допомагає зрозуміти, як складається ланцюжок самопрезентації, як треба не просто створити імідж, а виділити свої кращі ділові якості.

Виділяють такі основні технологічні позиції самопрезентації. Це – візуалізація образу (формування зовнішнього вигляду); комунікативна механіка (організація взаємодії з людьми); вербальний вплив, якій є найбільш універсальним засобом формального та неформального спілкування.

Серед основних стратегій завойовування прихильності людей слід назвати такі, як: вираз симпатії до іншої людини; створення видимості схожості; підвищення фізичної привабливості; демонстрація власної скромності. Найуживанішими прийомами виразу симпатії до іншої людини є делікатно зроблений комплімент, усмішка та невербальні знаки уваги до співбесідника.

Щодо створення видимості схожості, то слід зазначити, що людям подобаються ті, хто схожий на них самих або на приємних для них людей. Як правило, люди мають потребу у співпричетності та ототожненні з подібними собі, і поряд з цим, – в утвердженні своєї індивідуальності. Схожість може виражатися в спільних інтересах, манері одягатися та розмовляти. Але в усьому потрібно відчувати міру та особливість конкретної ситуації.

В процесі самопрезентації значну роль відіграє зовнішній вигляд. Спостережливій людині взуття, одяг, зачіска можуть багато розповісти про внутрішній світ, особисті цінності і навіть, можливо, про підсвідомі рішення. Помічено, що коли працівник має «доглянутий» зовнішній вигляд, то він наперед одержує позитивну оцінку. Бути або здаватися фізично привабливим вигідно. За даними американських дослідників, таким людям більше платять. Тому люди сидять на дієтах, відвідують тренажерні зали, стежать за собою. Крім того, що дані зусилля сприяють формуванню привабливості, приємна зовнішність (її оцінка зі свого боку і реакція оточуючих) дозволяє підвищити відчуття самоповаги.

Говорячи про демонстрацію власної скромності, варто зазначити, що люди, які зменшують свої успіхи, викликають більше симпатії, ніж ті, хто ними хвалиться. Тому іноді важливо публічно показати, що ваша перемога – результат спільних зусиль, тоді як за помилки (у менш важливих питаннях) ви готові відповідати особисто. Зворотний бік медалі полягає в тому, що скромність не завжди позитивна. Ризик скромності полягає в тому, що люди, особливо малознайомі або недоброзичливо настроєні, можуть повірити у відсутність у вас здібностей, припустити наявність низького рівня самооцінки та самоповаги.

Реалізація наведених вище стратегій дозволяє сформувати свій власний образ (імідж) серед оточуючих. Образ, представлений навколишньому світові, нерідко сприймається і як відображення рівня самооцінки. Через створення свого іміджу людина показує, яке місце в суспільстві вона відводить собі сама.

Отже, успіх самопрезентації залежить від уміння представити, подати себе іншим людям, привернути до себе увагу, активізувати інтерес людей до своїх якостей. Майстерне володіння технологією самопрезентації сприяє вдалому вибору моделей поведінки і виконанню різних ролей, що дозволяє гідно відчувати себе в спілкуванні з людьми різного соціального положення та професійного статусу. Адже привабливий для інших, і який не суперечить своєму внутрішньому «Я»-образ є ключем до вирішення багатьох життєвих проблем.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ САМОВДОСКОНАЛЕННЯ ТА САМООСВІТИ ЯК ПОКАЗНИКІВ ПРОФЕСІОНАЛІЗМУ

Баценко Л.М., старший викладач кафедри менеджменту в галузях АПК

Національна доктрина розвитку освіти України в XXI ст. визначає головною метою освіти «створення умов для розвитку і самореалізації кожної особистості, як громадянина України, формування покоління, здатного навчатися впродовж життя, створювати і розвивати цінності громадянського суспільства». Швидка модернізація освітнього простору та активне впровадження інноваційних технологій призводить сьогодні до того, що суб'єкти навчального процесу неадекватно сприймають та використовують отримані знання та інформацію. Створення оптимальної моделі вищої освіти, яка забезпечила б підготовку фахівців з високим рівнем загальних і професійних знань, умінь і навичок, є провідною тенденцією розвитку цієї галузі практично у всьому світі. Але одночасно не слід забувати і про традиції, що склалися протягом століть. І саме баланс між двома різними векторами можна створити за допомогою самовдосконалення та самостійного засвоєння знань.

На даному етапі розвитку людства самовдосконалення розглядається як процес свідомого керування особистістю розвитком своїх якостей, здібностей. Воно необхідне для того, щоб найповніше реалізувати себе в цьому житті. А через самореалізацію зрозуміти та знайти зміст свого існування, сенс життя. Самовдосконалення – це творче ставлення індивіда до самого себе, створення ним самого себе в процесі активного впливу на зовнішній і внутрішній світ з метою їхнього перетворення.

Новітня модель розвитку сучасної освіти у багатьох аспектах пов'язана зі зміною освітніх парадигм, що переносять акценти із освітньої на самоосвітню діяльність. Стан сучасної науки, збільшення інформації у всіх галузях людської діяльності привели до того, що одержати вичерпні відомості з предметів, що вивчаються, можна лише за допомогою систематичного, цілеспрямованого, самостійного засвоєння знань, тобто самоосвіти.

У людини як істоти розумної є фундаментальна потреба в самопізнанні, проте «фундамент» цієї потреби у багатьох людей має відмінність. Саморозвиток - власна активність людини в зміні себе, в розкритті, збагаченні своїх духовних потреб, творчого розвитку, всього особового потенціалу, в реалізації віри в можливості самовиховання - в процесі природного фізіологічного, психічного, соціального розвитку.

В основі процесу самовдосконалення лежать внутрішні чинники людини. Роль потреби в самовдосконаленні, в розвитку та становленні особистості розкриває С.Рубінштейн. Він був переконаний, що успіх у формуванні духовного обличчя людини залежить від внутрішньої роботи вихованця над собою, від того, наскільки людина в змозі себе стимулювати та скеровувати.

Учені дотримуються думки, що першоджерелом розвитку всіх потреб є вроджені потреби людини, які локалізуються в її організмі. Психологи стверджують, що й виховання повинно спиратися на вікові потреби. Доречною є думка І.Беха про те, що " коли не створити дитині адекватних форм реалізації її вікових потреб, то самі ці потреби не зникнуть, а шукатимуть інших форм реалізації, не виключаючи й асоціальних. Дилема, що постає, досить гостра: або виховання з опорою на реальні вікові потреби вестиме за собою розвиток, або ж цей розвиток пройде своїм стихійним ходом повз організоване виховання зі всіма властивими стихії наслідками ".

Отриманню професійних якостей сприяє в першу чергу самоосвіта. Самоосвіта в своєму першому, більш вузькому значенні, стає частиною і підставою самоосвіти в широкому, психологічному і культурологічному значенні. Самоосвіта буде результативною тоді, коли буде правильно спланованою. Адже можна щодня гортати шпальти науково-методичної преси чи спеціальних сайтів Інтернету, проте залишатися на низькому професійному рівні.

Самоосвіта — це основна форма вдосконалення професійної компетентності, що полягає в засвоєнні, оновленні, збагаченні знань, узагальненні досвіду шляхом цілеспрямованої, системної освіти, орієнтованої на саморозвиток і самовдосконалення особистості. Без самоосвіти немає саморозвитку, а без саморозвитку — самоосвіти.

Процес самоосвіти триває протягом всього періоду і навчання, і професійної діяльності, що сприяє постійному оновленню особистісних знань відповідно до наукового та технологічного розвитку. У принципах європейської освіти такий процес називається "освіта протягом всього життя". Необхідно пам'ятати слова Джимі Рона — всесвітньо відомого філософа бізнесу, який розробляв стратегії діяльності Coca-Cola, IBM, Xerox і був особистим бізнес-тренером Білла Гейтса: «Формальна освіта допоможе вам вижити, а самоосвіта приведе вас до успіху».

Отже, процес інформатизації та швидкої модернізації сучасного суспільства, в тому числі й вищої освіти, сприяє постійному професійному самовдосконаленню, яке в свою чергу не можливе без неперервного процесу самоосвіти.

ОЦІНКА РОЗВИТКУ РІЗНИХ СФЕР ДІЯЛЬНОСТІ СУМСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Яблонська А. М., студ. 5 курсу ФАТП, спец. «Захист рослин»
Науковий керівник: Драбчук Т.І., ст. викл. кафедри менеджменту в галузях АПК

На сьогодні Сумський національний аграрний університет займає провідне місце в підготовці кадрів для АПК України, має найвищий ІУ рівень акредитації та велику кількість бюджетних місць для технічних спеціальностей. Навчальний процес здійснюється висококваліфікованим професорсько-викладацьким складом університету. Контроль за якістю знань проводиться за допомогою комп'ютерних тестів, контрольних та графічно-розрахункових робіт, захисту лабораторних робіт, семінарів. Студ. и беруть активну участь у проведенні наукових конференцій як у Сумському НАУ, так і в інших ВНЗ. Студ. и університету мають можливість поглиблено вивчати іноземні мови, студ. и технічних та технологічних спеціальностей паралельно отримують економічну освіту .

Університет розташований на великій, гарно впорядкованій і облаштованій території. До послуг студ. ів СНАУ – сучасна бібліотека, міжфакультетський інтернет-центр, комфортні гуртожитки, стадіони, спортмайданчики, студ. ське кафе, ідальня. У молодіжно-розважальному центрі працюють гуртки, клуби за інтересами, мистецькі студії, колективи художньої самодіяльності.

СНАУ готує висококваліфікованих спеціалістів з цілої низки акредитованих спеціальностей

Під впливом посилення конкуренції між університетами проявляється тенденція до відкриття нових спеціальностей. Так, наприклад, у 2009 році було відкрито нову спеціальність «Рибальство» на біолого-технологічному факультеті, в 2012 році на факультеті агротехнології та природокористуванні була викрита нова спеціальність «Екологія, охорона навколишнього середовища та збалансоване природокористування».

На факультеті агротехнологій та природокористування активно розвивається селекційна робота, основним напрямком якої є виведення нових нематодостійких сортів картоплі, які придатні до глибокої переробки на харчові продукти та адаптовані до умов регіону. Це сорти, занесені до Державного реєстру сортів рослин України: Молодіжна (1996), Ластівка (2002), Ювіляр 60-70 (2004), Аграрна, і Фермерська (2006), Слобожанка-2, Селянська і Плюшка (2010), Псельська (2011). Проходять Держсортовипробування два сорти Смуглянка і Гончарівська, перспективними є Злагода, Університетська, Аспірантська, Студ. ська., Дружба, Альтанка.

Сумський національний аграрний університет співпрацює з навчальними закладами різних країн світу. За останні роки в університеті значно збільшилась кількість міжнародних програм навчальних та практичних напрямів з країнами Європи, Америки та Австралією. Нещодавно СНАУ отримав грант від Німецької служби академічних обмінів DAAD «Підтримки німецькомовних курсів» на 2013-2014 роки. У рамках реалізації цього проекту нашим студ. м гарантовано надаються стипендії для навчання в європейському університеті-партнері та отримання подвійного диплому від ФРН та України.

Стратегічними вищими навчальними закладами--партнерами в Польщі є: Вармінсько-Мазурський університет в Ольштині, Аграрний університет в Варшаві, Природничий університет в м. Познань, Технічно-природничий університет в Бидгощи, Природничий університет в м. Люблін, Університет єврорегіонального господарства в Юзефові, Аграрна академія в Кракові, з якими наш університет підписав договори про співпрацю в науково-дослідницькій та навчальній сферах.

З 2010 року СНАУ почав приймати іноземних студ. ів на навчання за різними спеціальностями. До Сумського НАУ приймаються іноземці без обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками. Іноземні громадяни, які не розмовляють мовою навчання (українська, російська або англійська) зараховуються на підготовчий відділення. Підготовка проводиться за трьома напрямами: інженерно-технічний, економічний та біологічний.

Міжнародне співробітництво СНАУ з різними країнами світу дає можливість студ. м отримати практичні навички у фермерських господарствах різних країн, та ознайомитися з новітніми технологіями вирощування тварин і рослин. Також студ. и мають змогу ознайомитися з країною проходження практики, відвідати екскурсії, покращити мовні навички.

Щороку з 1 вересня серед студ. ів СНАУ оголошується набір на закордонну практику та навчання. Терміни виїзду на практику за кордоном варіюються відповідно до програми практики.

Сумський НАУ часто відвідують іноземні партнери. Щороку представники та менеджери по персоналу різних господарств та партнерських організацій приїздять в університет з метою добору студ. ів для участі у спільних проектах, проведення спільних семінарів, конференцій, ведення лекційних та практичних курсів.

І найважливішим є те, що СНАУ готує висококваліфікованих спеціалістів різних сільськогосподарських спеціальностей, які успішно працюють у провідних компаніях України.

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

Вакуленко І.Д., студ., 4 курсу БТФ, спец. «ТВППТ»
Науковий керівник: Драбчук Т.І., ст. викл. кафедри менеджменту в галузях АПК

В останні десятиліття, особливо в країнах з розвинутими ринковими відносинами, намітилася чітка тенденція до суттєвого зростання ролі людського фактора у виробництві. На зміну теорії, що вивчає персонал як витрати, фактор, що працює за примусом, без ініціативи, і вплив якого необхідно мінімізувати, приходить теорія, яка розглядає персонал як найважливіший ресурс.

Економічною наукою доведено (і підтверджено практикою), що за сучасних умов господарювання прогрес забезпечує людина і її мотивація. У загальному розумінні мотивація — 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 несвідомо робити ті чи інші вчинки.

Систематизація та узагальнення різноманітних наукових уявлень про форми та методи мотивації праці дали змогу виокремити у стислому вигляді ключові положення, які є базовими у побудові стратегії формування сучасного мотиваційного механізму конкурентоспроможної праці:

- першоджерелом мотивації праці є соціальні та економічні потреби;
- процес мотивації праці ніколи не існує поза суб'єктом, він завжди є поєднанням взаємодії внутрішніх (на рівні індивіда) і зовнішніх факторів;
- мотиви трудової поведінки спонукають, направляють, регулюють діяльність суб'єкта праці, відображають рівень розвитку його потреб, ціннісних орієнтацій у сфері праці, особливості національного трудового менталітету;
- в умовах конкурентного середовища об'єктивно зростає роль мотиву досягнень, який формує стрижневу основу мотивації конкурентоспроможності у сфері праці;
- результативність праці та прагнення працівника до зростання рівня знань, професіоналізму, всебічного гармонійного розвитку безпосередньо пов'язані із соціально-економічною мотивацією праці, роль якої невпинно зростає за умов формування соціально орієнтованої ринкової економіки та переходу від індустріальної до постіндустріальної стадії розвитку суспільства, перетворюючись у систему стимулювання якісного людського розвитку, отримання конкурентних переваг на основі засвоєння новітніх знань.

Мотивацію персоналу як галузь практичної діяльності, що безпосередньо пов'язана з реалізацією інтересів суб'єктів господарювання, взаємодією роботодавців і найманих працівників, урухомленням механізмів посилення трудової активності, правомірно розглядати як одну з провідних складових соціально-трудових відносин. Останні є засадничим елементом будь-якої економічної системи, оскільки економічно активне населення не може виробляти чи надавати послуги, не об'єднуючись за допомогою певних організаційних форм для спільної діяльності та взаємного обміну результатами своєї праці.

Природа сил, здатних суттєво вплинути на трудову активність, надзвичайно складна. Мотивація не є матеріальним фактом, який можна побачити на власні очі чи визначити емпірично. Збагнути її суть можна тільки аналізуючи поведінку людини, порівнюючи її дії під впливом тих чи інших спонукальних причин.

Переважна більшість працівників українських підприємств та організацій в існуючих умовах масово орієнтовані на реалізацію у праці так званої «ближньої мотивації», яка за змістом наближена до мотивації «виживання» в умовах сьогодення і не орієнтована на досягнення цілей «дальньої мотивації», пов'язаних творчістю, постійним інвестуванням у саморозвиток, піднесенням конкурентоспроможності.

Відсутність ефективних механізмів мотивації праці зумовлює невдоволеність працею, втрату інтересу до її змісту, веде до неефективного використання та розвитку наявного трудового потенціалу. Соціальна несправедливість в оцінці праці та розподілі трудових доходів, неможливість для переважної більшості працівників досягти стандартів добробуту забезпечених прошарків, поширена бідність серед працюючих не лише зменшують віру в спроможність власною працею поліпшити свій добробут, а й накопичують конфліктний потенціал у суспільстві, що провокує втрату конкурентних позицій держави у сфері освіти, передових технологій.

Слід підкреслити, що формуванню високої мотивації у сфері праці суттєво перешкоджають криза моральних цінностей у суспільстві, корупція, а також тотальна недовіра до влади будь-якого рівня.

Вважаємо, що побудова соціально орієнтованої ринкової економіки та підвищення її конкурентоспроможності вимагають адекватної мотивації праці в Україні, здатної економічно й соціально впливати на трудову поведінку соціальних партнерів, спрямовуючи їхні трудові зусилля на досягнення конкурентних переваг робочої сили, результатів праці і забезпечення на цій основі кращого задоволення потреб населення.

ЗБУТ І ЛОГІСТИКА

Нежид А. В., студ. 4 курсу БТФ, спец. «ТВППТ»
Науковий керівник: Драбчук Т. І., ст. викл. кафедри менеджменту в галузях АПК

Трансформація економіки України та її інтеграція у світовий економічний простір вимагає розвитку нових підходів до організації господарської діяльності, розробки концепцій, принципів та методологій інтегрованого управління підприємством. Одним з таких підходів є логістичний, який сприяє зменшенню вартості продукції підприємств за рахунок більш раціональної організації процесу збуту, логістичної інтеграції і синхронізації всіх матеріальних потоків. Об'єктивна необхідність логістики як нової науки виникла у зв'язку із закономірним розвитком ринкової економіки розвинутих країн перш за все з її переходом від локальних господарчих систем до інтегрованих структур, що поєднують у межах єдиних логістичних систем функції постачання виробництва, транспорту, розподілу і ринку на основі потужної виробничої інфраструктури.

Головне в збутовій логістиці - поліпшення процесу фізичного розподілу товарів від виробника до споживача відповідно до його інтересів і вимог. Встановлено, що застосування на практиці принципів логістики дозволяє скоротити до 30 - 50% рівень запасів сировини і палива, до 25 - 30% - рівень транспортних витрат.

Учасниками логістичних операцій можуть бути такі організації та підприємства:

- підприємства-виробники;
- підприємства оптової та роздрібної торгівлі;
- комерційно-посередницькі організації;
- транспортні організації загального користування, різні експедиційні фірми.

На рівні підприємства збутова логістика вирішує наступні завдання: планування процесу реалізації; організація отримання та обробки замовлень; організація мережі складів; вибір виду упаковки; прийняття рішення про комплектацію партій; організація операцій, що передують відвантаженню; організація відвантаження продукції; організація доставки та контроль транспортування; організація після реалізаційного обслуговування.

Одним з найважливіших рішень, що необхідно прийняти керівництву організації, є рішення про вибір каналів розподілу. Канал розподілу — це шлях, яким товари рухаються від виробника до споживача. Обрані канали безпосередньо впливають на швидкість, час, ефективність руху і збереженість продукції під час її доставки від виробника до кінцевого споживача.

При цьому організації чи особа, що утворюють канал, виконують низку важливих функцій:

1) проводять роботу зі збору інформації, необхідної для планування розподілу продукції;
2) стимулюють збут шляхом створення і поширення інформації про товари;
3) установлюють контакти з потенційними покупцями;
4) пристосовують товар до вимог покупців;
5) проводять переговори з потенційними споживачами продукції;
6) організовують товарорух (транспортування і складування);
7) фінансують рух товарів каналом розподілу;
8) беруть на себе ризики, пов'язані з функціонуванням каналу.

У логістиці ключову роль відіграє транспортування, що пояснюється не тільки великою питомою вагою транспортних витрат у загальному складі логістичних витрат, але і тим, що без транспортування неможливе саме існування матеріального потоку.

Транспортування можна визначити як ключову комплексну активність, пов'язану з переміщенням матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва або готової продукції певним транспортним засобом у логістичному ланцюзі, і яка складається, у свою чергу, з комплексних та елементарних активностей, включаючи експедирування, вантажопереробку, упакування, передачу прав власності на вантаж, страхування і т.п.

Успіх використання логістичного підходу у виробництві зумовлений перевагами логістичного підходу до організації збуту у порівнянні з традиційним. На думку провідних вчених-логістів, переваги логістичного підходу полягають у тому, що логістика повною мірою «працює» перш за все на споживача. На відміну від старих методів і форм управління спеціалізованими господарчими системами чи окремими функціями і ділянками внутрішньогосподарських систем логістика дозволяє координоване управління матеріальними та інформаційними потоками, забезпечуючи їх синхронність та високі кінцеві результати діяльності всіх ділянок товароруху.

З цього можна зробити принаймні два висновки. По-перше, логістичний підхід до організації збутової діяльності відкриває нові можливості для всіх учасників товарного обміну — товаровиробників, споживачів і комерційних посередників. По-друге, щоб повніше використовувати потенціал логістики, необхідно створити матеріально-речові (виробнича інфраструктура), організаційно-економічні (законодавча і нормативна база) та інформаційно-технічні (обчислювальна техніка та програмне забезпечення) умови використання логістичних моделей і методів.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Наумова І.В., студ.5 курсу ФЕіМ, спец. «Амін. менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н. Киричок О.В.

В умовах впровадження ринкових відносин в Україні постає потреба в новій культурі бізнесу, одним з носіїв якої є маркетинг. Зростаюча конкуренція вимагає від підприємця такої організації господарської діяльності, при якій найвищі результати досягаються при найменших затратах.

Вихід підприємця на ринок майже завжди пов'язаний з розробкою комплексу маркетингу. Наукова література дає таке визначення цього поняття: "Комплекс маркетингу – це набір факторів маркетингу, що піддаються контролю і використовуються фірмою для досягнення своїх цілей".

Комплекс маркетингу — це сукупність маркетингових засобів (товар, ціна, розподіл, просування), певна структура яких забезпечує досягнення поставленої мети та вирішення маркетингових завдань.

Усі компоненти – кожний окремо чи в різних комбінаціях - спрямовані на залучення споживачів. І головна мета кожного підприємця – отримати таке ідеальне сполучення цих компонентів, яке приведе до максимального обсягу продажів при мінімальних витратах.

Склад комплексу маркетингу різний для різних галузей промисловості. Навіть усередині однієї галузі в різних конкурентів можуть бути різні маркетингові комплекси, і вони змінюються в процесі діяльності підприємства.

Таким чином, уміння правильно "змішувати" елементи маркетингу є запорукою успіху фірми у вирішенні маркетингових проблем.

Розглянемо кожен з елементів маркетингу.

Товар — ключовий елемент комплексу маркетингу, складовими якого є характеристики товару (дизайн, колір, упаковка, розмір), сервіс, торгова марка та асортимент.

Безумовно, усі характеристики дуже важливі, але лише як засіб отримання споживачем певних благ. Покупці мастильних матеріалів шукають не продукт, що складається з конкретних хімічних компонентів, а продукт, що задовольняє певні вимоги до змащування механізмів. Обираючи замок, шукають не засіб для зачинення дверей, а товар, за допомогою якого господар захищає свою оселю.

Ціна (знижки, націнки). Визначення ціни — одне із актуальних маркетингових завдань. З одного боку, ціна повинна бути такою, щоб її зміг заплатити потенційний покупець, а з іншого — забезпечити прибутковість фірми. Процес ціноутворення схематично можна представити такою послідовністю дій: визначення цілей ціноутворення; аналіз попиту на товар; аналіз витрат; аналіз цін конкурентів; вибір методу ціноутворення; вибір цінової стратегії; встановлення остаточних цін.

Розподіл. Головним змістом політики розподілу є вибір оптимальної схеми доставки продуктів від виробника до споживача, її реалізація (транспортування, зберігання, оброблення вантажів), а також після продажне обслуговування споживачів. Важливість цієї складової комплексу маркетингу пояснює така цифра: п'ята частина прибутку від реалізації продукції витрачається європейськими промисловими фірмами середніх розмірів для доведення своєї продукції до споживача.

Просування товару на ринку 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.

У сучасній парадигмі управління підприємство розглядається як відкрита система, результати діяльності якої визначаються її позицією на ринку, здатністю до новаторства, продуктивністю, розвитком персоналу, якістю продукції. Діяльність багатьох підприємств характеризується підвищеним ризиком внаслідок недостатньо глибокого розуміння й урахування критичних для виживання організації факторів зовнішнього середовища: поведінки споживачів, конкурентів; правильного вибору партнерів; створення конкурентоспроможних товарів і послуг; використання надійних джерел інформації; кваліфікованих консультацій тощо.

Таким чином, маркетинг як базова функція управління підприємством в умовах ринку пропонує керівнику-підприємцю деякі перевірені практикою рецепти досягнення позитивних результатів господарської діяльності в ринкових сегментах з мінімальним ризиком. Це насамперед певна послідовність здійснення аналітичної роботи; вихід на найсприятливіші цільові ринки-сегменти; формування в інтересах підприємства змінних факторів зовнішнього середовища, у тому числі поведінки споживачів; утруднення дозволеними методами діяльності конкурентів; створення для громадськості сприятливого образу підприємства і всієї його діяльності тощо. Однак треба зауважити, що в сучасних умовах стрімкого розвитку науки, техніки і технологій, посилення конкуренції успіху може досягти тільки така організація, яка творчо застосовує маркетингове управління (маркетинговий менеджмент) у своїй діяльності, постійно шукає нових способів адаптації до безперервно мінливих умов існування.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Сема А.., студ.5 курсу ФЕіМ, спец. «Амін. менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н. Киричок О.В.

Стрімкий розвиток науково-технічного прогресу, що відбувається на світовому ринку, має свій особливий вплив на сутність усіх економічних процесів на підприємстві. Перехід української економіки до ринкових умов функціонування супроводжується зростаючим науково-технічним і технологічним відставанням від індустріально розвинених країн, але вітчизняний народно-господарчий комплекс має для розвитку достатній науковий і технічний потенціал. Один із основних недоліків у розвитку інноваційної сфери підприємств полягає у відсутності ефективної методики управління зазначеними процесами, що відповідала б національним особливостям та забезпечувала ефективний розвиток інноваційного потенціалу підприємства. Ефективна дієва система управління інноваційною діяльністю необхідна не тільки для суб'єктів господарської діяльності, що тільки створюються, але, перш за все, для вже діючих.

Важливість інноваційного розвитку для сучасної підприємства переоцінити неможливо. Адже саме завдяки інноваціям повинно бути досягнуто економічне зростання вже в найближчій перспективі.

Дослідженням концепції управління інноваційною діяльністю підприємства займалися такі вчені як С.М.Ілляшенко, П.П. Микитюк, І.Т. Балабанов, М.П. Денисенко, О.І.Волков, Л.І.Федулова, В.О.Василенко, І.А.Павленко, В.І. Ландик, Ф.Янсен, Г.Менш тощо.

У цілому процес управління — це процес виробітки й здійснення керуючого впливу суб'єкта управління на об'єкт управління. Виробіток керуючого впливу включає збір, передачу й обробку необхідної інформації та прийняття рішень, що обов'язково включає визначення керуючого впливу.

Поруч із терміном управління інноваційною діяльністю часто використовується поняття інноваційний менеджмент. Балабанов І.Т. розглядає інноваційний менеджмент як систему управління інноваціями, інноваційним процесом і відносинами, що виникають у процесі руху інновацій. Микитюк П.П. дає таке визначення інноваційному менеджменту — сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових коштів, методів і форм управління інноваційною діяльністю конкретного об'єкта управління з метою одержання найбільш оптимальним шляхом економічних результатів цієї діяльності.

Тобто інноваційний менеджмент у себе включає управління інноваційною діяльністю. Управління інноваційною діяльністю у свою чергу пропонуємо розглядати як управління процесом розробки, впровадження, комерціалізації інновацій, контролю й оцінки ефективності здійснених інноваційних процесів. Інноваційний менеджмент - один з напрямків стратегічного управління, що здійснюється на вищому рівні організації. Його ціллю є визначення основних напрямків науково-технічної та виробничої діяльності організації. І те перш за все розробка та впровадження нової продукції та технології (інноваційна діяльність), модернізація та удосконалення випущеної продукції та технологи, подальший розвиток виробництва традиційних видів продукції і зняття з виробництва застарілої продукції. Основна увага в інноваційному менеджменті надається розробці стратеги інновацій і заходів, спрямованих на їх реалізацію, тому саме розробці та впровадженню нових товарів, технологій приділяється основна увага. Вони визначають пріоритетні напрямки стратегії організації і її подальший розвиток

Основною метою інноваційного менеджменту є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інноваційної стратегії фірми (компанії) на окремих етапах її розвитку. У процесі досягнення цієї мети механізми менеджменту спрямовано на рішення таких найважливіших задач:

1. Забезпечення високих темпів розвитку підприємства, її конкурентоздатності за рахунок ефективної інноваційної діяльності.
2. Забезпечення максимізації доходів (прибутків) від інноваційної діяльності.
3. Забезпечення мінімізації ризиків при комерціалізації нововведень.
4. Збереження фінансової стійкості і платоспроможності підприємства при проведенні інноваційної діяльності.
5. Пошук шляхів прискорення реалізації інноваційних проектів. Усі перераховані задачі взаємозалежні і дуже важливі, однак серед них є пріоритетна - забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства, конкурентоздатності при достатній її фінансовій стійкості у процесі цього розвитку, а не максимізації доходу (прибутку) від інноваційної діяльності, як стверджується в багатьох публікаціях

Таким чином, управління інноваційною діяльністю є невід'ємною частиною виробничо-господарської діяльності підприємства, яка несе в собі імпульс розвитку, ґрунтуючись на нових підходах до вирішення звичних виробничих завдань. Оптимальне поєднання виробничої та інноваційної діяльності дає змогу не лише постійно вдосконалювати виробничий процес і продукцію, а й діяти на випередження, виявляти нові перспективні напрями чи форми бізнесу, диверсифікувати діяльність з метою задоволення нових суспільних потреб.

САМОВИЗНАЧЕННЯ ОСОБИСТОСТІ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

Бойко Д.В., студ. 5 курсу БФ, спец. «ПЦБ»
Науковий керівник: ст.викладач кафедри менеджменту в галузях АПК Заболотна Т.М.

Людина... Хто вона така? На перший погляд це питання зовсім просте. Хто ж не знає, хто така людина? Адже на рівні здорового глузду кожен з нас впевнено виділяє людину з оточуючого середовища, її відмінність від інших істот здається цілком очевидною. Але в тому й річ, що те, що здається нам найбільш знайомим, насправді є і найбільш складним, як тільки ми робимо спробу заглянути у глибину його сутності, як це прагне робити філософія, виходячи за межі «очевидності» й прагнучи осягнути сутність.

Людина – унікальне творіння Всесвіту. Вона складна для вивчення, незбагненна, загадкова. Ні сучасна наука, ні філософія, ні релігія не можуть сповна розкрити сутність людини. Історія розвитку людини і світу свідчить, що процес осмислення феномену людини далекий від завершення, і ця незавершеність породжена первинним і найскладнішим питанням – про походження людини.

Людина творець чи руйнівник? Скоріше між цими двома визначеннями потрібно поставити сполучник «і», оскільки за одних обставин вона виступає тим, хто створює, а за інших проявляється як руйнівник. Щоб визначити, чи є людина більше творцем чи руйнівником, потрібно, на нашу думку, означити місце людини в світі, визначити сенс її життя. Чому потрібно жити? Чи можна сказати, що людина живе заради того, щоб жити? Сенсом життя є сам процес життя? Можливо це один із проявів тієї самої істини, яку ми шукаємо?

Пошуки цієї самої істини існування можуть бути самою істиною. Вже це придає сенс процесу міркування, а цей самий процес також може виступати надійною платформою для крокування життєвим шляхом. Пізнання істини через самореалізацію, особливо самореалізацію в мистецтві, сповнює життя людини найбільш глибоким смислом. Це є висока концентрація зусиль для досягнення і самовираження. Не стільки є важливим результат, скільки сам процес, коли людина розкривається в своїй праці, намагається віддавати все в процесі свого розвитку.

Істина є неосяжною, але шлях її пізнання є розвиток людської особистості, сходження по нескінченним сходинкам вгору. Сенс життя пов'язаний з розумінням мети життя як уявного чи очікуваного результату нашої діяльності та з вибором життєвого шляху (легкого чи важкого, чесного чи безчесного життя або життя за принципом «як усі»). Життєва позиція виражається у практичних діях – в оцінках, прагненнях тощо. Людина, яка має чітку життєву позицію, завжди є послідовною і цілеспрямованою, за будь-яких життєвих обставин залишається сама собою. Навіщо йти, якщо це не матиме завершення?

Сенс не в результаті, не в кінцевій меті, а в самому процесі пізнання глибокого і неосяжного. Якщо нам відкриється хоча б мізерна часточка чогось безмежно великого – це вже буде сенсом нашого існування, не порожнього і без сутнісного, а сповненого розумінням того, що на шляху пізнання істини ми розвиваємося, але жьрозвиток є рухом, а рух є безпосереднім проявом життя. Людина, яка працює над собою, інтереси якої не обмежуються споживанням матеріальних цінностей, людина духовно розвинена однозначно виступає творцем. І, навпаки, людина, яка готова заради кар'єри, матеріальних благ, миттєвих утіх переступити через мораль, духовність і елементарну етику, є руйнівником. Найповніше життєва позиція людини реалізується у її способі життя, в тому, заради чого людина живе і як вона живе: як діє, які має стосунки з іншими людьми, з суспільством в цілому.

Поряд з елементарними потребами, задоволення яких забезпечує саме фізичне існування людини (їжа, одяг, житло і т. п.), важливе місце в її житті займають духовні потреби, притаманні людині як родовій істоті, потреби, що сформувалися в процесі соціогенезу. Сюди слід віднести передусім потреби людини в любові та спілкуванні, які, в свою чергу, пов'язані з потребами співчутливості, розуміння, захисту честі, поваги. Духовність людини – це також уміння мріяти, фантазувати, творчо усвідомлювати світ, прагнучи зробити його кращим. Уміти створити свій внутрішній світ, не схожий на оточуючу дійсність, – це один із найважливіших проявів духовності. Духовною є людина, внутрішнім регулятором поведінки якої постає совість. Духовна нерозвиненість, розмитість моральних цінностей при наявності соціальної активності здатні породити людину-робота, кар'єриста, руйнівника, губителя природи тощо. На рівні індивіда це може привести до примітивного отримання насолоди, нестримної хтивості, ненажерливості та інших явищ.

Що робить людину творцем, а що руйнівником? Альтруїзм чи егоїзм? Коли людина здійснює цей вибір: ким бути? Звісно, вибір залежить і від умов життя, і від виховання, навіть трохи від генетичної спадковості, але усе ж таки головним чином визначається власної волею людини. Від цього вибору залежить, яке життя ми проживемо, який слід залишимо по собі. Про когось згадувати гидко. А при згадці про інших комусь стає тепліше на душі.

Отже, якщо людина прагне і вміє віддавати іншим свою любов, увагу, знання та ще багато чого, вона – творець. І як тільки вона зосереджується на власному існуванні, цікавиться виключно собою – вона перетворюється на руйнівника зв'язків зі світом, який її оточує, на руйнівника сенсу самого життя.

КУЛЬТУРА СПІЛКУВАННЯ В РОДИНІ

Бубир М., студ.1 курсу БТФ, спец. «Технологія виробництва і переробки продукціїтваринництва"
Науковий керівник: ст.викладач кафедри менеджменту в галузях АПК Заболотна Т.М.

Мир і благополуччя в родині залежать в першу чергу від взаємовідносин між усіма її членами, а зовсім не від матеріальної забезпеченості або побутового комфорту. Спілкування між подружжям, а також між батьками і дітьми завжди повинне будуватися на взаємоповазі і довірі. Звичайно, атмосфера і відносинивсередініродини не можутьзалишатисянезміннимипротягомбагатьохроків. Повністюуникнутирозбіжностей і конфліктів не вдається, напевно, нікому. Головне, щобз'ясуваннястосунків на підвищених тонах не ставало звичайною справою, не булоєдиним шляхом вирішення проблем.

При особистісному спілкуванні, яке відбувається в сім'ї, між близькими людьми вкрай необхіднимпостає взаєморозуміння. Як показують психологічні дослідження, глибоко знати та розуміти ми можемо лише двох-трьох людей, більш або менш орієнтуватись в поведінці можемо приблизно 10 людей. А по відношенню до інших вступають в дію певні стереотипи.

Взаєморозуміння передбачає здатність учасників спілкування зрозуміти один одного. Але часто під словами «зрозумій мене», яківиражають потребу людини бути прийнятою, зрозумілою, визнаною, коженвкладаєсвійзміст. В одних випадках, бажаючи бути зрозумілою, людинаапелює до об'єктивності, логікиспіврозмовника. В інших – вона прагнеспівчуття і розуміння. Іноді, розмірковуючи над тим, чи правильно нас зрозуміли, ми маємо на увазі той образ, якийхотіли б створити в певнійситуації у свідомостіпевних людей.

Гармоніястосунків у сім'їстворюється і за рахуноктерпимості, уміннящоступатися один одному. Почуття такту завждивказує межу, переступити якуввічливалюдина не здатна. Наприклад, не можназривати на домашніхпоганийнастрій, причинами якого є невдачі на роботі. Грубістьнайчастішепороджує у відповідьгрубість,і конфліктрозростається як сніговий ком. Тому, щобжити в мирі та злагоді, потрібноволодітисобоюівмітистримуватися.

Причина можливих непорозумінькриється, як правило, в тому, щосім'юутворюютьдвілюдини, яківиховані в різнихумовах, щобезпосередньопозначається на життєвихпоглядах кожного.Усвідомленочи неусвідомленомолоді людинамагаютьсявтілити в своємусімейномужитті те, до чого вони звикли в сім'ї батьків. Тількиввічливість і взаємоповага в силах пом'якшитиціввідмінності.Увага і турбота не повинні зникати між подружжям і після перших років сімейного життя, як це іноді буває. Справжній чоловікпам'ятає про те, щодружинінеобхіднонадавати знаки уваги, говоритикомпліменти. А жінка, яка бажаєзберегтидобрістосунки в родині, ніколи не стане критикуватичоловіка, особливо у присутностістороннix, втручатися в йоговідносини з друзями.І якомогачастішебуде питатийогопоради вдомашніхсправах.

Гармоніясімейногоспілкуваннябудуєтьсяще й на впевненостіподружжя в тому, що, вступаючи в шлюб, кожен з них зробивправильнийвибір. Важливо не тількирозумітице, але й підтверджувати це щоденними стосунками. Конфлікти часто виникають через прагнення «перевиховати» партнера, забуваючи про те, що цедорослалюдиназісвоїмисформованимипоглядами на життя. Зазвичайтака позиціялишепровокуєпостійнезіткненняхарактерів, яке не робитьсімейнежиттяприємнішим.Покиспілкування в сім'ї не буде матисправжній та єдинийсмисл, воно не приведе до довіри та любові, які так необхідні для благополуччявсіхїїчленів. Те, щолежить на поверхні, – всьоголишемаленькачастина того, щовідбувається. Такі стосункиможутьпризвести до взаємноїнедовіри, зниженнюсамооцінки, психологічноївідстороненості.

Варто пам'ятати, що жорстока боротьба з недоліками, як правило, себе не виправдовує: змінити людину постійними докорами і психічним «тиском» навряд чи вдасться.Скоріше за все вона може змінитися сама, якщо зрозуміє, що це необхідно для збереження гармонії у відносинах. Жоден з членів сім'ї не повинен вважати себе жертвою або, навпаки, благодійником, якому всі інші зобов'язані своїм щастям. У сімейномуспілкуваннінадзвичайноважливаінтонація і форма, в якійвимовляється будь-яка фраза. Не слідзабувати про елементарні слова ввічливості і про те, щокожному з членів родиниприємно, коли до ньогозвертаютьсяз повагою. Наказовий тон,як і сам наказ,неприпустимі в сімейних відносинах. Психологами доведено, що сварки частішевідбуваються не стільки через вчинки, скільки через неправильно підібрані слова. Цьогоне станеться, якщосімейнеспілкування буде будуватисяна взаємнійповазі, ввічливості,розумінні й довірі.

Також слід зауважити, що думка про те, що щаслива, стабільна сім'я відрізняється відсутністю конфліктів, є ілюзорною. Успішність, якість функціонування сім'ї визначається не відсутністю конфліктів, а конструктивним їх вирішенням; коли подружжя в процесі активної взаємодії, вирішуючи певні труднощі, переходять на більш високий рівень духовного спілкування та досягають тіснішої психологічної близькості.

Отже, можна сказати, що культура спілкування в родині – це конкретні зусилля, щире бажання всіх її членів вислухати, зрозуміти, відчути один одного, обрати та узгодити оптимальні варіанти поведінки, які б принесли психологічний комфорт та внутрішнє відчуття сімейного щастя.

ЗДОРОВИЙ СПОСІБ ЖИТТЯ ЯК ОЗНАКА РОЗУМНОЇ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ

Дударєва О.В., студ. 5 курсу БФ, спец. «Землеустрій та кадастр»
Науковий керівник: ст.викладач кафедри менеджменту в галузях АПК Заболотна Т.М.

Турбота про фізичний стан людини набуває особливої значущості в наш важкий з екологічної точки зору час. Все більша кількість людей починає дбайливо ставиться до збереження власного здоров'я, до його поліпшення. Засобом для виконання такого завдання є ведення здорового способу життя. Збереження і відновлення здоров'я залежить від рівня культури. Це – не тільки сума знань, а й поведінка людини, сукупність її моральних засад.

Для того, щоб відповісти на питання про те, що ж таке здоровий спосіб життя, необхідно розглянути всі його складові. Для цього важливо виділити деякі базові компоненти, на основі яких і будується ведення здорового способу життя. До них відносяться: 1) раціональне харчування; 2) фізична активність; 3) загальна гігієна організму; 4) загартовування; 5) відмова від шкідливих звичок.

Навчання здоров'ю, на перший погляд, – простий процес. Адже зараз є так багато інформації про здоров'я, про засоби його зміцнення. Цьому можна вчитися від батьків і друзів, читаючи книжки і газети, слухаючи радіо- і телепередачі. Але навчитися цьому людина може лише сама. Ось тут і виявляється позитивна щодо здоров'я культура людини, її мотивація, настанова на життя, розуміння сутності зворотних зв'язків при оцінюванні дії чинників здоров'я і нездоров'я. Видатний український фізіолог академік Олександр Богомолець зазначав: «Уміння продовжувати життя – це, насамперед, уміння не скорочувати його».

Здоровий спосіб життя з точки зору медиків – це гармонійний режим поєднання роботи та відпочинку, оптимальне харчування, фізична активність, дотримання гігієни, відсутність шкідливих звичок, а також найважливіша складова – доброзичливе ставлення до оточуючих і до життя взагалі в будь-яких його проявах. Здоровий спосіб життя – це і активна участь у трудовій, громадській, сімейно-побутовій, дозвільній формах життєдіяльності людини.

У вузько біологічному сенсі йдеться про фізіологічні адаптаційні можливості людини до впливів зовнішнього середовища та змін станів внутрішнього середовища. Автори, які досліджують проблему здорового способу життя, включають в це поняття різні складові, але більшість з них вважають базовими: - виховання з раннього дитинства здорових звичок і навичок; - вплив навколишнього середовища; - відмову від шкідливих звичок: куріння, вживання наркотиків, вживання алкоголю; - харчування: помірне, відповідне фізіологічним особливостям конкретної людини, інформованість про якість продуктів, що вживаються; - рух: фізично активне життя, включаючи спеціальні фізичні вправи, з урахуванням вікових та фізіологічних особливостей; - гігієну організму: дотримання правил особистої та громадської гігієни, володіння навичками першої допомоги; - загартування.

На фізіологічний стан людини великий вплив чинить її психоемоційна складова, яка залежить, у свою чергу, від її ментальних установок. Тому деякі автори також виділяють додатково такі чинники здорового способу життя, як: 1. Емоційне самопочуття: психогігієна, вміння справлятися з власними емоціями.

2. Інтелектуальне самопочуття: здатність людини пізнавати і використовувати нову інформацію для оптимальних дій у нових обставинах.

3. Духовне самопочуття: здатність встановлювати дійсно значимі, конструктивні життєві цілі і прагнути до них, оптимізм.

Деякі дослідники виділяють також «соціальне самопочуття» – здатність взаємодіяти з іншими людьми.

Формування образу життя, що сприяє зміцненню здоров'я людини, здійснюється на трьох рівнях:

- соціальному: пропаганда ЗМІ, інформаційно-просвітницька робота;

- інфраструктурному: конкретні умови в основних сферах життєдіяльності (наявність вільного часу, матеріальних засобів), профілактичні установи, екологічний контроль;

- особистісному: система ціннісних орієнтацій людини, облаштування побуту.

Отже, здоровий спосіб життя сприяє зміцненню здоров'я людини за допомогою певних профілактичних заходів. При веденні здорового способу життя поліпшується емоційне самопочуття, підвищується працездатність і нормалізується життєдіяльність організму. У широкому розумінні здоровий спосіб життя являє собою систему розумної поведінки людини, що передбачає помірність у всьому, оптимальний руховий режим, загартовування, правильне харчування і відмову від шкідливих звичок. Причому відбувається це на підґрунті морально-релігійних і національних традицій, що забезпечує людині фізичне, духовне і соціальне благополуччя – здоров'я, в реальному навколишньому середовищу і активне довголіття.

СІМ'Я ТА ЇЇ РОЛЬ У ВИХОВАННІ ОСОБИСТОСТІ

Заболотна Т.М., старший викладач кафедри менеджменту в галузях АПК

Однією із ключових проблем державотворення є виховання молодого покоління з урахуванням усіх складових, які забезпечують організаційну та виховну функції розвитку особистості. У реалізації цих завдань значне місце належить сім'ї як інституції, де дитина народжується, формуються основи її характеру, ставлення до праці, моральні цінності. Батьки постають носіями суспільних норм, традицій, моралі, які передаються з покоління в покоління і закріплюються в життєвому досвіді дітей. Актуальність підвищення виховного потенціалу сім'ї зумовлена й тим, що сім'я як соціальний інститут відповідальна за весь комплекс відтворювання людини, вона є для дитини тією мікромоделлю суспільства, через яку засвоюється його духовна культура. З огляду на широке коло означених проблем можна зробити висновок, що такий складний, інтегрований, комплексний багаторівневий феномен, як сім'я і виховання дітей у сім'ї є актуальним завданням сучасного педагогічного дослідження.

Відомо, що у різні часи до проблем сімейного виховання зверталися філософи, політики, письменники, вчені. Зарубіжна класична педагогіка в особі своїх кращих представників сприяла не лише розробці теорії становлення інституту сімейного виховання, а й реалізації його положень у різних країнах світу. Аналіз теоретичних і практичних проблем формування моральних стосунків молоді, її підготовку до сімейного життя неможливо реалізувати без вивчення праць вітчизняних і зарубіжних фундаторів освіти (Г.Ващенка, А.Макаренка, В.Сухомлинського, І.Беха, П.Блонського, Л.Богдановича, В.Постового), психологів (М.Корольчук, В.Маценко).

Як стверджує соціологія, сім'я – це мала соціальна група, заснована на шлюбі й кровній спорідненості, члени якої пов'язані спільністю побуту, взаємною допомогою, моральною відповідальністю. На думку соціологів, сучасна сім'я переживає кризу, наслідком якої є виникнення нових, нетипових виховних проблем, спричинених матеріальними й психічними труднощами. На її функціях негативно позначаються житлові проблеми, деградація системи традиційних цінностей, безробіття тощо. Серед негативних тенденцій у сфері сімейних стосунків у багатьох країнах світу, в тому числі в Україні, домінують такі, як зменшення кількості зареєстрованих шлюбів, поширення нетрадиційних форм організації співжиття, зниження народжуваності, малодітні сім'ї, побудова та адаптація сімейних ролей до статевого рівноправ'я, нівелювання жіночих і чоловічих обов'язків під час ведення домашнього господарства тощо. Це, у свою чергу, послаблює її виховні можливості.

У сім'ї зростають майбутні громадяни незалежної України. Тому батьки мають усвідомлювати, що вони виконують важливу соціальну роль, адже кожна повноцінна родина є фундаментом здорового суспільства. Відповідальність за те, якими будуть діти, за їх моральний та фізичний стан несуть дорослі, насамперед – матір і батько. Саме в сім'ї формуються перші уявлення дитини про життя, її ціннісні орієнтації, соціальні настанови – відбувається первинна соціалізація дитини, усвідомлення того, що добре і що погано, формування морального фундаменту, визначення кола інтересів, життєвих перспектив тощо. Соціалізація охоплює всю сукупність обставин і чинників, що впливають на становлення й розвиток особистості. В результаті соціалізації дитина засвоює соціальні норми й цінності, прилучається до громадського життя. Сім'я формує риси характеру, погляди, світогляд дитини, співчуває їй, підтримує її довірливим емоційним спілкуванням. Тепло й затишок домашнього середовища, взаєморозуміння в сім'ї, співпереживання роблять людину більш стійкою.

Сім'я, родина – найвища цінність для кожного з нас, яка робить наше життя плідним, повноцінним, щасливим. Сім'я – це справжній університет людських відносин, в якому людина росте, розвивається і вдосконалюється. Необхідно додати, що виховання дитини – це важка, трудомістка сфера людської діяльності, успіх якої зумовлюється безліччю чинників найрізноманітнішого походження. На виховання дитини впливають щоденні, конкретні взаємини, під час яких дитина день за днем вбирає в себе і активно переосмислює людські цінності, способи поведінки, сутність ставлення до явищ життя і до самої себе. Важливо зазначити, що від правильного сімейного виховання дитини залежить, чи стане вона в майбутньому повноцінною особистістю, активним членом суспільства. Сімейне виховання – це й несвідомий вплив на дитину, який відбувається повсякчас у процесі спілкування батьків і дитини, і вплив, який чинить на дитину поведінка й приклад батьків. Результати такої сімейної взаємодії можуть проявлятись по-різному.

Проблеми сучасного суспільства знаходять відгук у всіх сферах життя. Особливий вплив вони здійснюють на функціонування інституту сім'ї. Акселерація, інтенсивність міжособистісних контактів юнацтва зумовили актуалізацію багатьох соціально-педагогічних проблем, зокрема: розуміння проблем статевих стосунків, здорового способу життя, знецінення моральних якостей в молодіжному середовищі, зростання і помолодшання проституції, недостатня інформованість молоді з питань статі, шлюбу і сім'ї, спотворені знання про шлюбно-сімейні стосунки, загальна моральна дезорієнтація суспільства. Всі ці негативні явища в нашому суспільстві спричинені, на наш погляд, відсутністю системи підготовки студ. ської молоді до сімейного життя. Саме тому постала нагальна потреба у чіткому розумінні суті такої підготовки.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК СКЛАДОВА НАУКОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРА

Заболотна Т.М., старший викладач кафедри менеджменту в галузях АПК

Праця менеджера за змістом і умовами виконання суттєво відрізняється від праці інших категорій працівників. Вона характеризується підвищеною нервовою напруженістю, іноді недостатньою рухливістю та прискореним темпом життя. На емоційну сферу працівника апарату управління інтенсивно впливає зовнішнє середовище, часто незалежна від нього невпорядкованість режиму роботи, інформаційні перевантаження, потреба в ухвалюванні відповідальних рішень в умовах браку часу і нестачі об'єктивної та достовірної інформації, численні контакти з різними людьми. Крім того, виконуючи будь-яку роботу, керівник зазнає впливу різноманітних факторів виробничого середовища, стан якого впливає на рівень його продуктивності праці, збереження здоров'я та працездатності.

Актуальність питання вдосконалення виробничого середовища обумовлюється тим, що зростання рівня освіти працівників вимагає для них змістовної праці в небезпечних умовах. Тому формування сприятливого виробничого середовища має бути одним з головних завдань апарату управління, невід'ємною частиною державної соціальної та економічної політики, важливою складовою менеджменту персоналу.

Дослідженню проблеми виробничого середовища працівників апарату управління присвячені праці багатьох провідних вчених України: В.В. Юрчишина, В.П. Рябоконя, І.Г. Кириленка, А.В. Шегди, Н.І. Єсінової, В.М. Данюка, Ф.І. Хміля, Й.С. Завадського, О.В. Доброзорової, І.В. Осадчук.

Головна діюча особа в сфері праці – людина з її складними психофізіологічними функціями, різноманітними здібностями, що змінюються настроєм, переживаннями і почуттями. Працездатність людини перебуває під впливом різних факторів зовнішнього середовища, які часто бувають несприятливими, різної інтенсивності та тривалості. У процесі праці закономірно змінюється функціональний стан організму людини, у тому числі, і нервової системи. Робота може загартовувати працівника, але може призвести до виснаження в результаті перевтоми. Що стосується конкретних умов діяльності менеджерів, то вони є дуже різними. Їх визначають такі чинники, як масштаби організації; особливості технологічних процесів; рівень управління, до якого належить конкретна посада керівника; місце посади у внутрішньоорганізаційному поділі та кооперуванні праці; фінансові можливості організації тощо.

Сукупність чинників виробничого середовища охоплює розміщення робочих місць, умови праці управлінців, механізацію та автоматизацію управлінської праці. Сучасна наука менеджменту розробила рекомендації щодо організації виробничого середовища, які враховують психофізіологічні особливості людського організму, гігієнічні, ергономічні та естетичні потреби працівників. Вони охоплюють вимоги щодо раціонального планування службових приміщень, розміщення робочих місць через вибір відповідного варіанта. Щодо умов праці управлінців, то вони характеризуються параметрами освітленості, кольору, шуму, температури та вологості в службових приміщеннях.

Необхідною умовою для успішної діяльності працівників менеджменту виступає наявність спеціально обладнаних робочих місць. Завдання раціональної організації робочих місць керівників включає в себе не тільки облаштування їх усім необхідним відповідно до змісту та характеру роботи, яка виконується, але й раціональне їх розміщення, створення комфортних умов праці. Організація робочого місця, як процес формування виробничого середовища для управлінського працівника, триває обмежений час, після чого робоче місце починає функціонувати на створеній матеріально-технічній базі. Обслуговування робочого місця як процес задоволення його поточних потреб повторюється щоденно, тому воно має бути під постійним контролем з боку керівництва.

Вдосконаленню виробничого середовища сприяє використання в конкурентній боротьбі новітніх технологій, які базуються на досягненнях науково-технічного прогресу. В цьому контексті особливої уваги заслуговують такі складові виробничого середовища, як механізація та автоматизація управлінської праці. Але створити відповідне сучасним вимогам виробниче середовище можуть тільки підготовлені менеджери, які володіють глибокими знаннями у сфері економіки, інформаційних і комп'ютерних технологій, техніки ділового спілкування як з вітчизняними, так і з зарубіжними партнерами.

Вдосконалення виробничого середовища працівників апарату управління сучасних підприємств неможливо без надання повноважень працівникам щодо поліпшення умов праці. Це забезпечить їм право брати участь в обговоренні та затвердженні комплексних планів інженерно-технічних заходів з досягнення встановлених нормативів виробничого середовища, безпеки та гігієни праці; контролювати використання коштів з реалізації цих планів; ставити питання про притягнення до відповідальності посадових осіб за порушення норм з охорони праці тощо.

Отже, проблема формування виробничого середовища працівників апарату управління та його вдосконалення вважаються досить актуальними, адже створення сприятливих умов праці забезпечує збереження здоров'я управлінських працівників та їх високу працездатність.

ВИСОКА ПЛИННІСТЬ КАДРІВ – ПОКАЗНИК НЕДОСКОНАЛОГО УПРАВЛІННЯ

Береза І. М., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: старший викладач Баценко Л. М.

Плинність кадрів - рух кадрів в організації, який обумовлений незадоволеністю працівників якими-небудь елементами виробничої ситуації або незадоволеністю власника (адміністрації) виробничою поведінкою працівника.

Основна причина плинності - невдоволення працівників своїм становищем. Зокрема, мова йде про незадоволення заробітною платою, умовами та організацією праці; невирішеність соціальних проблем; віддаленості роботи від дому; відсутності умов для відпочинку, дитячих установ; неповажне ставлення з боку керівництва, не виправдалися домаганнях, нестійкості службового становища і неможливості зробити кар'єру. Таким чином, плинність кадрів пов'язана не тільки з соціальною та побутовою невлаштованістю, але і зі складнощами самореалізації або самоствердження.

Оскільки в переважній більшості підприємств проблемою є саме високий рівень плинності, а не повна відсутність останньої, на практиці управління рівнем плинності персоналу виражається у проведенні заходів, спрямованих на його зниження. Боротися з самої плинністю безглуздо. Для того, щоб її знизити, необхідно усунути причини, що призводять до її зростання або сприяють збереженню на високому рівні.

Очевидно, що для управління рівнем плинності необхідний цілий ряд перетворень. Перший етап передбачає проведення заходів у масштабі всього підприємства. Будь-які перетворення необхідно починати з аналізу та оптимізації організаційної структури. Це необхідно для того, щоб наступні заходи були максимально ефективними. Потім потрібно проаналізувати існуючу систему оплати праці та стимулювання, соціального забезпечення співробітників. Причому останнє має особливе значення. Якщо заробітна плата за своєю суттю скрізь однакова (виражена в грошовій формі), то системи соціального забезпечення, так званий "соціальний пакет", значно відрізняються за своїм змістом і надають організації унікальну можливість виділитися на тлі конкурентів. Нарешті, необхідно провести аналіз існуючої корпоративної культури. Незважаючи на те, що це один з найважливіших елементів управління будь-яким підприємством, практика показує, що в багатьох підприємствах чітко формалізованої корпоративної культури немає як такої, або вона існує тільки на папері. У рамках заходів з управління плинністю в корпоративну культуру підприємства слід внести необхідні зміни, а також розробити заходи з популяризації останньою серед співробітників підприємства.

На другому етапі увагу приділяють підрозділам та колективам підприємства. Кожен такий колектив повинен бути вивчений; повинні бути проаналізовані психологічний клімат у цьому колективі, взаємини між співробітниками, розподіл посадових обов'язків.

З'ясувавши найбільш часті причини звільнення необхідно приймати відповідні заходи. Наприклад, якщо причина звільнення в рівні заробітної плати, необхідно прорахувати фінансові можливості збільшення заробітних плат, зменшення штрафів співробітників, збільшення преміальних або інші варіанти мотивації персоналу. Якщо виявляється, що більшість звільнених мають стаж роботи до 6 місяців, це вказує на помилки в підборі персоналу та його адаптації. У такому випадку варто переглянути критерії відбору фахівців, проаналізувати разом з потенційними керівниками підібраних людей, як поліпшити процес адаптації, можливо можна ввести кураторство досвідченого співробітника, провести тренінг і т. д.

Бувають ситуації, коли плинність спостерігається у конкретного керівника, в цьому випадку його треба ознайомити зі статистикою звільнень в його підрозділі, обговорити причини, навчити його ефективному управлінню та взаємодії з колективом.

Запобігти зростанню плинності фахівців допоможе розуміння кадровиком ступеня задоволеності персоналу їх роботою і їх лояльності до компанії. Правда для з'ясування цих питань необхідно проводити повноцінне профільне дослідження - роботу з персоналом компанії, яка обов'язково повинна бути анонімною. В ідеалі цю роботу повинен проводити фахівець із зовні.

Важливо зазначити, що досягнення позитивних результатів у ході проведення комплексу таких заходів зовсім не є підставою для того, щоб забути про плинність і зосередитися на інших проблемах. Спостереження за рівнем плинності слід проводити на постійній основі, періодично повертаючись до тих чи інших елементів заходів з управління плинністю персоналу.

Отже, з усього розглянутого можна зробити наступні висновки про те, що плинність кадрів погіршує багато виробничих показники. Перш за все, це втрачений прибуток через повільне входження в курс справи новачків, зниження продуктивності праці. Висококваліфіковані фахівці відволікаються на навчання нових співробітників. Виникають складності з мотивацією персоналу. Плинність кадрів погіршує моральний клімат у колективі, що перешкоджає створенню команди. Хоча при контрольованій плинності кадрів, відкриваються можливості для кадрових перестановок і кар'єрного зростання, для працівників, що залишилися, а це в свою чергу є для них додатковим стимулом.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Борисова Г.М., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрямок підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: старший викладач Баценко Л.М.

Інноваційна діяльність спрямована на використання результатів наукових досліджень та розробок, забезпечує випуск на ринок нових конкурентноздатних товарів і послуг. Під інновацією розуміють: новостворені, застосовані або вдосконалені конкурентноспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного чи комерційного характеру, що істотно поліпшують структуру, якість виробництва і соціальної сфери.

Інноваційній моделі розвитку суспільства нема альтернативи, щоб забезпечити науково-технічний, економічний та соціальний прогрес України.

Інноваційну діяльність можуть здійснювати фізичні і юридичні особи України, іноземних держав, які залучають у сферу цієї діяльності майнові та інтелектуальні цінності, вкладають кошти в реалізацію інноваційних проектів.

До об'єктів інноваційної діяльності відноситься розробка інноваційних програм і проектів, створення нових інтелектуальних продуктів, вдосконалення видобутку, переробки та використання сировинних ресурсів, вдосконалення виробничого обладнання, обгрунтування виробничих, адміністративних та комерційних рішень, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва, позитивно впливають на соціальні процеси. В процесі інноваційної діяльності здійснюється формування ринку збуту товарної продукції.

Інноваційний механізм соціально-економічного розвитку являє собою систему заходів, спрямованих на всебічний розвиток людського потенціалу, підтримку науково-технічної діяльності, організацію інформаційного менеджменту, модернізацію промисловості та орієнтацію її потужностей на нововведення, формування у суспільстві інноваційних потреб споживчого характеру.

Впродовж тривалого часу визначилась тенденція до втрати передових позицій в галузі науки та інновацій.

Недосконалими залишаються економічні методи впливу на розвиток інноваційної діяльності, фінансування наукової діяльності. Наукові установи позбавлені державної підтримки, в результаті чого значна кількість учених, досвідчених інженерів виїхали в інші країни, що привело до значних втрат. У вітчизняній інноваційній сфері відсутня ефективна інфраструктура сприяння трансформації науково-технічних розробок у конкурентноспроможні інноваційні продукти.

Інноваційні процеси мають спрямовуватися на докорінну модернізацію господарської діяльності, потенціал якої досить високий .

У той час, коли у всіх розвинених державах спостерігається виразна переорієнтація державної політики на використання наукових знань як головного ресурсу економічного зростання, науково-технічний потенціал України доведений сьогодні до критичного стану. Ліквідовано Державний інноваційний фонд, незначні кошти виділяються для Державного фонду фундаментальних досліджень, відсутні фонди підтримки наукових ініціатив, фінансово-кредитні компанії та венчурні фонди.

Вимагає перегляду практика законодавчої підтримки у вигляді податкових пільг окремих територій і цілих галузей виробництва.. Існуюча податкова система в державі не стимулює залучення коштів комерційних банків і бізнесових структур на підтримку інноваційної діяльності.

Для покрашення ситуації, що склалася, необхідно здійснити модернізацію перспективних для української економіки підприємств, істотно розширити науково-дослідний сектор виробничої сфери, створити дійову систему управління потоками науково-технічної інформації. Часто науковці не мають ні досвіду, ні можливостей для самостійного просування свого інтелектуального продукту на ринок.

Але здійснення цього процесу неможливо без використання сучасних маркетингових технологій, що вимагає залучення до маркетингової діяльності досвідчених фахівців. Вони мають кваліфіковано оцінити комерційну привабливість нових розробок, визначити орієнтовану вартість прав інтелектуальної власності, надавати проектам реальну маркетингову та фінансову підтримку.

Отже, щоб забезпечити послідовну і систематичну інноваційну діяльність, потрібно розробити низку програм щодо підтримки фундаментальних і прикладних досліджень. Створити системи наукових закладів, що розроблятимуть перспективні нововведення, розширити сфери міжгалузевої та міждержавної наукової кооперації, вдосконалити механізм зв'язку наукових центрів з виробництвом.

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ВИРІШЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ЛЮДСТВА

Гриценко Т.Г., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: старший викладач Баценко Л.М.

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) — це відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, за тих, на кого безпосередньо чи опосередковано ці рішення впливають. Соціальна відповідальність — це концепція, що заохочує компанії враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив діяльності компанії на споживачів, працівників, громади та навколишнє середовище в усіх аспектах своєї діяльності.

КСВ покликана боротися з проблемами людства, адже виникнення глобальних проблем породжені в основному людською діяльністю: зростанням технічної могутності людства та його посиленим і неконтрольованим тиском на природне середовище, виготовленням і накопиченням зброї масового знищення, хижацьким використанням природних багатств, урбанізацією й неконтрольованим зростанням населення, розвитком засобів транспорту, зв'язку тощо.

На сьогодні прикладами глобальних проблем можемо назвати екологічну, енергетичну та ресурсну проблему, проблема ліквідації небезпечних хвороб, різке збільшення чисельності народонаселення, продовольча проблема, збереження миру і відвернення воїн, проблема збереження й розвитку людської культури, її уніфікація і масовизація.

Ніколи раніше глобальні проблеми не сягали протягом короткого терміну такої загрозливої гостроти і не потребували для свого розв'язання швидкого об'єднання свідомих зусиль усього людства і таких величезних витрат. Саме глобальні проблеми сьогодні — найважливіші серед усіх інших проблем нашого світу і саме вони визначають його обличчя на зламі століть і тисячоліть.

Успішне розв'язання глобальних проблем сучасності потребує тіснішої плідної співпраці різних країн у сфері міжнародних відносин, людство має об'єднати і свої величезні інтелектуальні сили, спрямувавши їх на пошуки ефективних шляхів розв'язання глобальних проблем, необхідна тісна співпраця у сфері масової інформації й освіти.

Представники усіх нині існуючих і наступних поколінь повинні проникнутися глибоким розумінням кризової ситуації, що склалася на планеті: тою, що сучасне людство може або спільно вижити, або спільно загинути, і на основі цього розуміння виробити відповідне ставлення до природи та інших людей. Ось чому в даний час так необхідно запроваджувати корпоративну соціальну відповідальність на підприємствах та зрозуміти кожному жителю планети, що ми несемо відповідальність як за нашу планету, так і за людство.

Соціальна відповідальність бізнесу містить у собі процедури і практики компаній з семи аспектів діяльності: 1). організаційне управління; 2). права людини; 3). трудові відносини; 4). етична операційна діяльність; 5). захист навколишнього середовища; 6). захист прав споживачів; 7). розвиток місцевих громад і співпраця з ними.

У сучасному світі соціально відповідальна діяльність бізнесу є загальноприйнятим правилом, якого дотримується значна кількість великих, середніх і навіть малих компаній по всьому світу. З огляду на надзвичайну суспільну та економічну користь, що містить у собі соціальна відповідальність бізнесу, питання її розвитку належать до сфери особливої уваги органів державної влади багатьох країн світу та провідних міжнародних організацій.

Соціальна відповідальність бізнесу в Україні перебуває в стадії становлення. Найактивнішими у цій сфері є, насамперед, представництва іноземних компаній, які переносять на українське підґрунтя сучасні світові практики, принципи і стандарти, а також великі та малі вітчизняні підприємства й організації, які удосконалюють свою діяльність на засадах концепцій загального управління якістю.

Саме тому в Україні підтримка держави необхідна як для підкреслення важливості етичної і соціально відповідальної поведінки компаній, просування найкращих практик вітчизняних компаній із соціальної відповідальності в Україні та за кордоном, так і для підвищення престижності досконалих організацій і процесів безперервного системного вдосконалення. Це дозволить більшості компаній посилити довгострокову конкурентоспроможність і репутацію через практики відповідального ставлення до своїх співробітників, споживачів та інших заінтересованих сторін, а також розв’язати низку проблем зі збереженням навколишнього середовища та інших нагальних проблем.

Однак зазначений процес потребує певної координації та стимулювання, а відтак активної участі в ньому держави, яка повинна визначити КСВ як бажану поведінку для бізнесу і розробити комплекс відповідних стимулів.

Будь-яка фірма несе в собі якусь ідею у світ, важливо, щоб ця ідея підтримувалась філософією «не нашкодь». Для цього у кожній організації повинні бути розроблені певні стандарти та правила, які дозволятимуть кожному працівнику розуміти всю суть організації, відчути себе її частиною та внести свій вклад у розвиток суспільства.

Кожна компанія навіть найменша повинна бути соціально відповідальною. Компанії мусять надавати посильну, добровільну допомогу та брати участь у різних благодійних акціях і проектах.

ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Кочерга Л. Ю., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Менеджмент»,
Науковий керівник: старший викладач Баценко Л. М.

На нинішньому етапі розвитку цивілізації прискореними темпами почали розвиватися нові тенденції і технології у сфері управління. Тому з усією очевидністю постає проблема радикальної перебудови відносин між виробництвом і навколишнім середовищем. Безумовно, раціональні й локальні природоохоронні заходи мають суттєве значення, але процес запобігання екологічних проблем необхідно здійснювати на рівні кожного підприємства. Використання лише жорстких адміністративних методів і примусу не може впливати на екологічну ситуацію в повному обсязі. З огляду на зазначене, лише ініціативна й результативна діяльність економічних суб'єктів, спрямована на досягнення їхніх екоефективних програм, може привести до глобального поліпшення стану навколишнього середовища.

Розв'язання проблеми оптимізації виробництва і природокористування пов'язане з розвитком двох напрямів:

• створенням нових ефективних технологій;

• створенням досконалішої системи управління розвитком техніки й технології виробництва та природокористування на основі математичного моделювання.

Економіко-правовий механізм у галузі екології на макрорівні визначає його напрями в діяльності кожного підприємства і являє собою систему економіко-правових засобів для регулювання еколого-економічних відносин, спрямованих на досягнення мети й завдань екологічної політики підприємства.

Відповідно до такої політики кожному підприємству слід мати економічно обгрунтовані засоби у вигляді платежів, стягнень, розрахунків, виплат, спрямованих на формування бюджетного й позабюджетного фінансування заходів для екологічної безпеки та ефективності використання природних ресурсів.

Джерелами формування системи екологічного фінансування можуть бути: платежі за спільне користування ресурсами, плата за погіршення якості природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища; страхові розрахунки; грошові стягнення; стимули — пільги при оподаткуванні; короткострокові й довгострокові платежі; підвищення норм амортизації основних виробничих природоохоронних фондів; застава природних ресурсів.

Екологічний менеджмент має здійснюватися на всіх рівнях управління. Виконання екологічної політики вимагає використання певних коштів, основна частина яких має надходити за допомогою дії системи еколого-економічних засобів. Визначаючи стратегічні напрями розвитку підприємства, обов'язково слід формувати завдання в галузі екології. Сформовані під ці завдання бюджети підприємств можуть бути використані на:

• розробку екологічних програм;

• розробку екологічних стандартів, нормативів;

• здійснення профілактичних робіт зі зниження забруднення довкілля;

• стимулювання працівників у разі здійснення ними екологічної діяльності;

• оснащення підприємств приладами, устаткуванням, транспортними засобами.

Як показують дослідження, на виробничих підприємствах сьогодні основним напрямом діяльності екологічних служб є розробка екологічних стандартів, нормативів, методик, які б давали змогу мати обґрунтовану нормативно-методичну базу для управління безпекою довкілля на ефективному та якісному рівні.

Для успішного виконання екологічних програм питання екологічної безпеки слід розглядати системно. Ця система, на нашу думку, має охоплювати три підсистеми: природну, соціальну, економічну. Саме в цих напрямках слід проводити наукові дослідження на кожному виробничому підприємстві з метою створення конкретної екологічної моделі й методів управління підприємства.

Саме від нових ефективних технологій хімічних та біохімічних процесів залежать в основному кількість і концентрація хімічних речовин, які регламентуються шляхом встановлення ГДК (гранично допустимої концентрації).

Отже, на рівні кожного підприємства слід розробляти відповідні стратегії, які б ставили перед персоналом конкретні цілі й допомагали розвивати екологічну свідомість. Стимули, які можуть перетворити підприємства в об'єкти централізованого регулювання: платежі й податки за забруднення, що розраховуються на основі кількості викидів; субсидії, які дадуть змогу підприємствам скоротити обсяги забруднень, такі, як пільгові та інвестиційні кредити; додаткові кредити, що допоможуть врегулювати ціни на кінцеву продукцію; створення системи екологічного страхування й спеціалізованих екологічних банків. Важливо, щоб екологічне мислення охоплювало всі функціональні сфери підприємства й визначало прийняття рішень.

Для подолання екологічних кризових явиш необхідна підготовка висококваліфікованих управлінців, які б володіли сучасними методами й технологіями екологічного менеджменту.

КОНФЛІКТИ В ОРГАНІЗАЦІЯХ

Філоненко А.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрямок підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: старший викладач Баценко Л.М.

Поняття конфлікту можна визначити як відсутність згоди між двома або більше сторонами, які можуть бути фізичними особами або групами. Кожна сторона робить все можливе, щоб була прийнята її точка зору і заважає іншій стороні робити те саме.

Прихильники школи «людських відносин», Дуглас Мак Грегор,Честер Бернард, вважали, що конфлікт — зло і що його слід уникати. Визнаючи можливість суперечностей між цілями окремої особистості й організації, між лінійними та функціональними ланками, між повноваженнями і можливостями посадових осіб та ін., вони розглядали конфлікт як ознаку неефективної діяльності організації і поганого управління. Отже, на їхню думку, конфлікти не виникають, якщо в організації добрі взаємовідносини між її членами.

Розрізняють чотири основних типи конфлікту: внутрішньоособовий конфлікт, міжособовий конфлікт, конфлікт між особистістю і групою, міжгруповий конфлікт.

Під час конфліктів змінюється система відносин і цінностей, сприймання реальності, відбувається різкий викид негативних емоцій. Його учасники виявляють підвищену підозріливість, нервозність, вдаються до невластивих собі дій. Зволікання з розв'язанням конфлікту, некваліфіковані дії керівництва щодо нейтралізації його можуть спричинити неврози, хворобливі стани, розлад стосунків між людьми.

Для управління конфліктною ситуацією керівник повинен знати психологічний механізм, джерела і причини виникнення, динаміку розвитку конфліктів, передбачати його розгортання і поведінку учасників, вміло обирати стратегію і тактику своєї поведінки.

Спроба уникнути конфлікту може спричинити зниження ефективності праці, погіршення морально-психологічного клімату в колективі, а часом і деструктивні зміни, якщо сутністю його є боротьба прогресивного з різними пережитками, несправедливими діями. Свідома спрямованість на розв'язання суперечностей конфліктним шляхом не обходиться без відчутних психологічних втрат — образ, переживань людей, негативних соціальних установок, відображається на ділових відносинах, паралізує роботу організації. Проте нерідко саме конфлікти допомагають розв'язати нагальні проблеми, зумовлюють зростання самосвідомості його учасників, об'єднують однодумців, спрацьовують як запобіжний клапан для безпечного і навіть конструктивного виходу емоцій. Тому ставитися до них необхідно як до закономірних явищ об'єктивної дійсності, якими слід управляти, враховуючи як соціальну природу конфліктів, так і їх психологічні наслідки.

В улагоджуванні конфліктів, при управлінні поведінкою персоналу в конфліктних ситуаціях вирішальною є роль керівника.

Керівник – особа в силу свого службового становища зацікавлена в підтримці конфліктів функціонально-позитивної спрямованості, і в попередженні та найшвидшому подоланні деструктивних конфліктів, що наносять своїми негативними наслідками збиток спільній роботі. Керівник наділений повноваженнями, має владу і має можливість впливати на своїх підлеглих, на їхню поведінку в конкретному конфлікті

Усунення наслідків конфліктів вимагає значної кількості засобів, сил, енергії. У цьому зв'язку в практичній діяльності з управління організаціями здійснюється робота з профілактики конфліктів. Попереджати конкретні конфлікти можна, змінюючи відношення працівника до проблемної ситуації і поведінки в ній, а також впливаючи на психіку і поведінку опонента. До основних способів і прийомів зміни особистої поведінки в предконфліктній ситуації можна віднести: вміння визначити, що спілкування стало предконфліктним; прагнення глибоко й різнобічно зрозуміти позицію опонента; терпимість до інакомислення; зниження своєї загальної тривожності й агресивності; вміння оцінювати свій актуальний психічний стан; постійна готовність до неконфліктного вирішення проблем; уміння посміхнутися; не чекати від оточуючих занадто багато; щира зацікавленість у партнері по спілкуванню; конфліктостійкість; почуття гумору.

Уміння керувати конфліктом є вирішальним для менеджерів і середньої ланки. Конфлікт змушує службовців інтенсивно спілкуватися один з одним, знати один одного трохи більше. При цьому члени колективу починають краще розуміти своїх колег, стають більш чутливими до проблем інших людей. І нарешті, люди оцінюють необхідність розуміння норм і бажань іншого й неможливість бути вільними від суспільства, знаходячись у ньому.

Отже, конфлікти є явищем закономірним, вони виникають у будь-якій організації. Вирішення конфліктів потребує знання причин, наслідків, механізмів протікання конфлікту. Менеджер повинен не усувати конфлікт, а управляти ним і ефективно використовувати. Мистецтво управління полягає в тому, щоб і в конфліктній ситуації не випустити з поля зору основні орієнтири, враховувати їх, робити відповідні рішення, діяти розсудливо, обачно, але завжди послідовно й наполегливо.

АДМІНІСТРАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ДЖЕРЕЛО ІННОВАЦІЙ В ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ

Лазнєва А.В.,студ. 4 курсу ФЕіМ, напрямок підготовки «Менеджмент»
Науковийкерівник: старший викладачБаценко Л.М.

Адаптація державного управління до вимог ринкового суспільства, що формується в Україні, відбувається через впровадження системи інновацій різного рівня. Одне з чільних місць у цьому процесі належить поширенню в практиці державного управління ідей і підходів, розроблених у теорії менеджменту.

Дослідження проблем менеджменту в державному управлінні здійснюється в роботах В.Гончарова, А.Фомічова, О.Панкрухіна, В.Граждана та інших вітчизняних і зарубіжних дослідників. Проте увага у вказаних дослідженнях зосереджується переважно на впровадженні нових управлінських технологій. Проблема методології інноваційного розвитку, пов'язана з упровадженням у державне управління менеджменту.

Інноваційні підходи до державного управління, обґрунтовані в теорії менеджменту, методологічно та операційно відповідають потребам переорієнтації діяльності органів державної влади на потреби об'єкта управління.

У сучасних умовах найбільший вплив на інноваційні процеси в державному управлінні здійснює адміністративний менеджмент. Це й зрозуміло, адже предметність адміністративного менеджменту та державного управління має багато спільного. Державне управління зосереджується передусім на адміністративній діяльності держави, яку здійснюють її виконавчі та розпорядчі органи. У цій же сфері управлінської діяльності міститься й предмет адміністративного менеджменту.

Адміністративний менеджмент є безпосереднім механізмом формування в державному управлінні інноваційних технологій перебудови структурно-функціональних і діяльнісних параметрів роботи органів державної влади відповідно до засад організаційного менеджменту.

З адміністративним менеджментом дослідники пов'язують низку фундаментальних інноваційних процесів у державному управлінні, серед яких особливо виділяються такі:

1. Бурхливий розвиток організаційної культури органів державного управління, на основі чого формуються механізми взаємозв'язку суб'єкта й об'єкта управлінської діяльності. Культура – спосіб буття людини як соціальної істоти, система породження, зберігання і трансляції позагенетично успадкованого соціального досвіду, і саме у сфері культури визначається змістовна сторона управлінських зв'язків.Через адміністративний менеджмент у державне управління транслюється культурна революція в менеджменті, суб'єкт управління набуває статусу носія культури як атрибуту свого об'єкта, що оптимізує умови виконання завдань державного управління щодо регулювання системних інновацій у процесі соціальної модернізації українського суспільства.

2. Застосування в державному управлінні в усе більшому спектрі стратегічного управління і стратегічного планування. Стратегічне управління та стратегічне планування знаходять застосування в усе більшій кількості конкретних управлінських ситуацій. Сучасна практика планування в органах державного управління по суті стає втіленням ідей і методів організаційного стратегічного планування, доведеного в деяких випадках до нормативно закріплених процедур. Усе в більшій кількості регіональних, національних і міжнародних державних програм застосовуються ідеї і підходи, відпрацьовані в межах теорії стратегічного планування.

3. Поширення методів і технологій сучасного менеджменту, відпрацьованих у комерційних організаціях, на сферу державного управління.

У практику адміністративного менеджменту, якийзастосовується в державному управлінні, усе більшепроникаютьметодиуправління, щовиправдали себе в приватному секторі. Це стосується формування тимчасових робочихгруп і стратегічного планування, і делегування повноважень, і маркетингу, і методів управління корпоративною культурою. Відбувається поступовий перехід від традиційної адміністративної моделі управління, в якій центральним елементом було дотримання інструкцій, до нової моделі менеджменту, у якій центральним системостворюючим елементом стає орієнтація на досягнення результату.

Подальші інновації в державному управлінні України вирішальною мірою залежать від того, наскільки йому вдасться використовувати основні тенденції в розвитку менеджменту, які зараз проявляються у світовій спільноті. До них передусім належать глобалізація, постійні та динамічні зміни парадигм і технологій, пріоритетність якісних параметрів, загострення світової конкуренції з включенням у ресурс конкурентоспроможності фактора державного управління, зосередження управлінської діяльності на обслуговування все вищих потреб споживачів (громадян).

На мою думку, саме впровадження методології та технології менеджменту в державне управління є основним джерелом інновацій, які визначають напрямки адаптації діяльності органів державної влади до ринкових трансформацій українського суспільства. Безпосередньою основою вказаних інновацій є адміністративний менеджмент, який формується на перетині державного управління та менеджменту. Подальші дослідження мають зосереджуватися на методологічному обґрунтуванні застосування технологій менеджменту в практиці державного управління.

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Ніколенко Н.О., студ. 4 курсу, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник : старший викладач Баценко Л.М.

Давно відомо, що колектив - щось більше, ніж просте логічне впорядкування працівників, що виконують взаємозв'язані задачі. Теоретики і практики управління зрозуміли, що організація є також і соціальною системою, де взаємодіють окремі особи і формальні і неформальні групи. І від психологічного клімату, від настрою кожного працівника залежить і продуктивність праці, і здоров'я працівників і багато що інше.

При правильній розстановці людських ресурсів в організації, при вірній обробці конфліктних ситуацій виникає якийсь прорив, синергетичний ефект, коли 2+2 буде 5, а не 4. Організація стає чимось більшим, ніж сума компонентів.

Ця нова система стає значно стійкішою до дій ззовні, але легко руйнується, якщо не підтримувати цю єдність елементів. "Організм" організації необхідно забезпечити механізмом, який би забезпечував постійну регенерацію загублених цілей, задач і функцій, визначав би всі нові і нові очікування працівників. В управлінській науці існують досить досконалі соціально-психологічні методи, за допомогою яких можна добитися потрібного ефекту.

Під соціально-психологічними методами управління розуміють конкретні прийоми і способи дії на процес формування і розвитку самого колективу і окремих працівників. Розділяють два методи: соціальні (направлені на колектив в цілому), і психологічні (направлені на окремих осіб усередині колективу). Ці методи мають на увазі упровадження різних соціологічних і психологічних процедур в практику управління.

Якість соціально-психологічного клімату в колективі визначає відношення керівника до суспільства в цілому, до своєї організації і до кожної людини окремо. Якщо в його розумінні людина представляється як ресурс, сировинна і виробнича база, то такий підхід не дасть належного результату, в процесі управління виникне перекіс і недолік або перерахунок ресурсів для виконання конкретної задачі.

Соціально-психологічні методи є найтоншим інструментом дії на соціальні групи людей і особу людини. Мистецтво управління людьми полягає в дозованому і диференційованому вживанні тих або інших прийомів з перерахованих вище.

Принципи демократизації, патерналізму, людських відносин, дотримання прав особи повинні в сучасних умовах домінувати над чисто адміністративними методами і авторитарним стилем керівництва.

Нестабільність економічного стану підприємства, фінансові труднощі, невчасна виплата заробітної платні, тривалі простої, звичайно, не сприяють підтримці хорошого соціально-психологічного клімату, оскільки керівник значно більше часу винен уділяти не людському спілкуванню і функціям управління персоналом, а безпосередньо виробництву, маркетингу, фінансам, тобто іншим функціям.

Тому важливо знати і прогнозувати дії соціально-психологічних методів на роботу персоналу.

В іноземній і вітчизняній літературі, присвяченій проблемі управління, простежуються наступні ідеї і практичні поради:

1. Конфлікт має на увазі незгоду сторін, при якій одна сторона намагається добитися ухвалення своїх поглядів і перешкодити іншій стороні зробити те ж саме. Конфлікт може мати місце між індивідуумами, між індивідуумами і групами і між групами

2. Часто конфлікт не є шкідливим для колективу, а іноді представляється єдиним шляхом подальшого просування. Під час конфлікту висловлюються нові ідеї, і визначається характер і потенційні можливості індивідуумів і груп

3. Структурні методи дозволу конфліктів включають уточнення виробничих очікувань, механізми координування і інтеграції, поставку більш високих по рівню завдань і систему винагород

4. В будь-кому, навіть найпрогресивнішій і добре керованій організації існують ситуації і характеристики роботи, які негативно впливають на людей і викликають у них відчуття стресу. Надмірний стрес може виявитися руйнівним для індивіда і, отже, для організації

5. Стрес може бути викликаний чинниками, пов'язаними з роботою і діяльністю організації або подіями особистого життя

6. іскра пошани і тим більше симпатії, заронена керівником в душу підлеглого здатна зарядити його на творчу самовіддану роботу, не вважаючись з часом

7. Під соціально-психологічними методами управління розуміють конкретні прийоми і способи дії на процес формування і розвитку самого колективу і окремих працівників і мають на увазі упровадження різних соціологічних і психологічних процедур в практику управління

8. Довірливість і недовірливість - ця найважливіша якість особи, від якої залежить соціально-психологічний клімат в колективі.

9. Делегування повноважень стимулює розкриття здібностей, ініціативи, самостійності і компетенції підлеглих.

ЯКОСТІ МЕНЕДЖЕРА ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ

Панков М.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрямок підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: старший викладач Баценко Л.М.

Функції адміністративного менеджменту здійснюються тільки через діяльність особливої категорії спеціалістів, які називаються менеджерами. Менеджер — це спеціаліст, що професійно займається управлінською діяльністю в конкретній сфері функціонування інноваційного процесу. Це означає, що спеціаліст обіймає постійну посаду і вповноважений приймати управлінські рішення.

В умовах прискорення науково-технічного прогресу різко зростає роль адміністративних менеджерів-інноваторів, здібності яких, їх кваліфікація і професійне вміння фактично визначають долю компанії. Це положення неодноразово підтверджувалось прикладами діяльності визначних менеджерів-новаторів, таких як А. Моріта, Лі Якокка, Б. Гейтс та ін.

До менеджерів адміністративної сфери належать: керівники творчих груп виконавців, керівники лабораторій, відділів і функціональних служб, керівники виробничих підрозділів, менеджери різного рівня, які координують діяльність різних підрозділів та зовнішніх партнерів, керівники підприємств у цілому.

В інноваційному менеджменті розрізняють три категорії вимог до професіональної компетенції менеджера-інноватора:

- знання теорії та практики у сфері управління;
- комунікативність і вміння працювати з людьми;
- компетентність у галузі спеціалізації інноваційного процесу чи інноваційного підприємства.

Перша категорія вимог передбачає наявність у менеджерів спеціальної підготовки в галузі теорії управління, знань основ сучасної макро- і мікроекономіки, загальної теорії прийняття управлінських рішень, уміння застосовувати економіко-математичні методи та моделі для оптимізації інноваційних рішень.

Вимоги комунікабельності та вміння працювати з людьми потребують від менеджера, адекватно ситуаціям, оптимально взаємодіяти з колегами, підлеглими, вищими керівниками з метою досягнення цілей інноваційної діяльності; об'єктивно оцінювати ефективність роботи кожного суб'єкта та колективу в цілому.

Вимоги, пов'язані з компетентністю менеджера, передбачають наявність знань з питань технології інноваційних процесів, теоретичних і практичних аспектів здійснюваних інновацій, їхнього впливу на стан розвитку як фірми, так і суспільства в цілому, екологію регіону. Це потребує від менеджера певної відповідальності за розроблення інноваційних процесів, упровадження інновацій.

Виходячи з вищенаведених вимог, можна виділити наступні якості менеджера інноваційної сфери:

1) проблемне бачення світу, здібність розпізнавати проблеми там, де для інших все зрозуміло.
2) уміння превентивно, тобто заздалегідь ставити проблеми (коли вони ще тільки зароджуються).
3) уміння сприймати, розуміти і використовувати погляди, які відрізняються від особистих або протилежні їм, тобто антиномічність.
4) експрезентність — вміння бачити за словами їхній внутрішній смисл.
5) розвинена психологічна саморегуляція, що визначає ставлення до проблем і їх оцінки.
6) здібність виконувати функції різних членів колективу.
7) інноваційність і безінерційність мислення, здібність вийти за межі формального, традиційного, звичного.
8) атрактивність — здібність притягувати людей до спільної діяльності, вдаючись до засобів адміністративного чи матеріального примусу.
9) здібність делегувати не тільки владу і відповідальність, а й свій авторитет лідера.
10) здібність швидко психологічно адаптуватись до змін умов діяльності чи до вирішення принципово нових завдань.
11) здібність до латентного (прихованого) керівництва, яке передбачає залучення людей до діяльності не на формальній субординаційній основі, а шляхом комунікаційної взаємодії.

Усі ці риси існують не кожна сама по собі і не в розрізненій хаотичній сукупності, а в системі взаємодії

Отже, менеджери-адміністратори інноваційної сфери створюють управляючу підсистему, яка за допомогою різних методів неординарного мислення і прийомів здійснює цілеспрямоване функціонування об'єкта управління. Усе це потребує від інноваційних менеджерів спеціальних знань теоретичних і практичних аспектів здійснюваних інноваційних процесів. Крім того, специфіка інноваційної діяльності ставить особливі вимоги до основних навиків менеджера інноваційної сфери. Таким чином володіння менеджером-адміністратором цими навичками є мінімальним набором критеріїв для реалізації управлінської праці в сучасних умовах здійснення підприємницької діяльності.

УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ В АПК

Пономарьова М.Ю., студ. 4 курсу ФМіЕ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: старший викладач Баценко Л. М.

В умовах високої конкуренції на аграрному ринку дедалі більше підприємств інвестують у розвиток людських ресурсів, розглядаючи їх не як витрати, а як активи підприємства.

Процес управління персоналом, як і будь-який інший управлінський процес, включає такі складові як: планування, організацію, мотивацію та контроль. Менеджмент персоналу – це єдина система, і важко визначити важливість тієї чи іншої його складової, проте з посиленням ринкової конкуренції все більшого значення набуває функція мотивації персоналу.

Мотивація персоналу – це процес використання внутрішніх та зовнішніх стимулів, за допомогою яких працівників спонукають до активної діяльності, щоб досягнути тих чи інших власних та організаційних цілей. Мотиви – це внутрішні рушійні сили людини, які впливають на спосіб та результати її діяльності. Варто зауважити, що максимального мотивуючого ефекту можна досягти лише тоді, коли є оптимальна система мотивації, що поєднує як матеріальні, так і нематеріальні важелі.

Дослідження проблем формування і розвитку мотивації, як функції менеджменту в агропромисловому виробництві, дали змогу виявити її основні закономірності та довести їх взаємозв'язок.

Селянська праця через свою непривабливість вважається у нас однією із найбільш непрестижних. Недосконаліть механізму матеріальної та моральної заінтересованості працівників села ослаблює їхню творчу активність, трудову дисципліну, знижує кваліфікаційний та культурний рівень. В той же час розробка науково обґрунтованої системи стимулів і мотивів приводить до підвищення заінтересованості працівників у результатах сільськогосподарського виробництва. Тому у структурі інструментів стимулювання працівників сільського господарства нині провідне місце займають матеріальні мотиви.

Заробітна плата є найбільш дійовим інструментом активізації персоналу та використання трудового потенціалу. При цьому використання існуючого кваліфікаційного і творчого потенціалу працівників має повністю залежати від наукової обґрунтованості і вибору методів ув'язки заробітної плати з кваліфікацією, змістом виконуваної роботи, результатами праці й умовами, в яких вона здійснюється.

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. Крім зарплати і премій система матеріального стимулювання може 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.

Певні позитивні зрушення в розвитку агропромислового сектора економіки останніх років підвищили роль мотивації в менеджменті підприємств. Більшість із них після реорганізації земельних і виробничих відносин адаптувалась до вимог ринку. Позитивом також є і демонополізація державної власності на землю, передача її в колективну власність аграрним підприємствам як суб'єктам господарювання. Створено правові й організаційні умови для функціонування усіх форм власності й господарювання. Аграрні товаровиробники тепер можуть вільно визначати структуру виробництва, реалізовувати продукцію, купувати техніку, обладнання і т.д. З'явилися можливості для конкуренції. Більшість підприємств переробки сільськогосподарської продукції, торгівлі та послуг приватизували.

За останні роки значно змінилось і ставлення до мотивації персоналу з боку власників та керівників сільськогосподарських підприємств. Якщо раніше, коли був надлишок робочої сили, сама можливість працевлаштуватися на стабільне підприємство була потужним мотивуючим фактором, то нині ж на ринку праці сільськогосподарських працівників висококваліфікований персонал у дефіциті. Власниками та керівниками сільськогосподарських підприємств різної величини і принципів управління висловлюють думку про необхідність розробки мотиваційної програми, яка б дала змогу залучити найбільш кваліфікованих, перспективних та ефективних працівників.

Необхідність змінення існуючої системи мотивації зумовлюється ще й потребою значних іноземних інвестицій у сільське господарство. Іноземні власники звикли використовувати європейські моделі менеджменту організацій і, відповідно, вимагають створення нової системи мотивації, яка б відповідала сучасним загальносвітовим тенденціям, а головне – робила винагороду залежною від результатів праці.

Вищезазначене дає змогу зробити висновок: нині для агросектору треба розробити таку систему мотивації, яка б, з одного боку, підвищила продуктивність праці, а з другого – стимулювала творчі ініціативи в колективі.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧИЙ МЕХАНІЗМ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Євченко А. О., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: старший викладач Баценко Л. М.

Оплата праці була і завжди буде мотивуючим фактором працівників до ефективної діяльності і економічного зростання підприємства.

Згідно з Законом України "Про оплату праці", заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, в грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникам за виконану їм роботу.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконання роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Одним із найважливіших елементів організації виробництва є оплата праці, яка виражає головний і безпосередній інтерес найманих працівників, роботодавців, держави. Пошук взаємовигідного механізму реалізації та збереження інтересів вказаного тристороннього партнерства є однією з основних умов розвитку економіки і є предметом функції управління працею та оплатою, узгодження номінальної заробітної плати з реальною.

Важливим елементом механізму визначення індивідуальної заробітної плати є форми й системи оплати праці. Останні виступають, з одного боку, з`єднувальною ланкою між нормуванням праці і тарифною системою, а з другого – засобом досягнення певних якісних показників. Ці елементи організації оплати праці є способом установлення залежності величини заробітної плати від кількості, якості праці та її результатів.

Під терміном «система» слід розуміти сукупність принципів, які служать основою будь-якого вчення. По відношенню до оплати праці система включає два напрямки: організацію праці та нарахування заробітної плати. Перше пов’язане з обліком відпрацьованого часу,а друге - з кількістю виконаної роботи.

Згідно зі статтею 96 Кодексу законів про працю України основою організації оплати праці є тарифна система оплати праці, яка складається з тарифних сіток; тарифних ставок; схеми посадових окладів; тарифно-кваліфікаційних характеристик; тарифно-кваліфікаційних довідників; кваліфікаційних довідників посад керівників, спеціалістів і службовців; схем посадових окладів або єдиної тарифної сітки.

Планування заробітної плати включає визначення розміру фонду та середньої заробітної плати виробничого й невиробничого персоналу в цілому і за окремими категоріями працівників, а також фонд заробітної плати не облікового складу.

Вихідними даними для визначення розміру планового фонду заробітної плати персоналу є: виробнича програма; трудомісткість продукції; чисельність працівників за категоріями, професіями і кваліфікацією; тарифна система; штатний розпис працівників, спеціалістів, службовців; законодавча база України про оплату праці.

На діючому підприємстві необхідно здійснити передпланові роботи, тобто проаналізувати виконання плану по заробітній платі у звітному періоді. Вивчивши використання фонду заробітної плати, необхідно установити причини його відхилення від планової величини, зіставити темпи зростання заробітної плати одного працюючого із темпами підвищення його продуктивності праці, виявити резерви економії фонду заробітної плати та розробити заходи щодо поліпшення його використання в розрізі окремих категорій працівників.

Після цього етапу розраховується плановий фонд оплати праці персоналу підприємства, який визначається на основі нормативів приросту за кожну одиницю показника, прийнятого для оцінки діяльності підприємства, або за нормативом на одиницю продукції у натуральному виразі.

Важливою частиною витрачання фонду заробітної плати підприємства є аналіз співвідношення темпів зростання середньої заробітної плати і продуктивності праці. Однією з умов зниження витрат заробітної плати на виробництво продукції, зниження її собівартості і збільшення внутрішніх нагромаджень є випереджаюче зростання продуктивності праці порівняно з підвищенням середньої заробітної плати. Недотримання цієї умови неминуче викликає зростання собівартості продукції через перевитрати фондів заробітної плати.

Перевитрата фонду заробітної плати свідчить про певні вади в існуючій організації виробництва і праці, маркетинговій діяльності. Тому необхідно з'ясувати причини і вжити конкретні заходи щодо їх усунення.

Отже, основним джерелом доходів найманих працівників (на їх частку припадає понад 90% зайнятого працездатного населення) є і надалі залишатиметься заробітна плата. Нині саме заробітній платі належить переважаюче значення в мотиваційному механізмі.

Заробітна плата має забезпечувати об'єктивно необхідний для відтворення робочої сили і ефективного функціонування виробництва обсяг життєвих благ, які працівник має отримати в обмін на свою працю, моральне і фізичне задоволення від виконуваної праці. Тому питання про оплату праці та її вдосконалення є і буде актуальним.

ОБОРОТНІ АКТИВИ НА ПІДПРИЄМСТВ

Іллінської С. Є., студ. 3-го курсу, ФЕІМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: старший викладач Баценко Л.М.

Господарсько-підприємницька діяльність неможлива без оборотних коштів. У процесі управління підприємством дуже важливо правильно визначити потребу в оборотних коштах.

Оборотні кошти — це сукупність коштів підприємства, що авансуються на створення оборотних фондів та фондів обігу і забезпечення їх безперервного кругообігу. Якщо оборотні фонди виступають у вигляді предметів праці, то фонди обігу — це кошти, вкладені в запаси готової продукції, товари відвантажені та в дорозі, а також кошти на рахунках та в касі підприємства. З огляду на це розрізняють оборотні кошти у сфері виробництва та у сфері обігу, які в сукупності своїй забезпечують безперервність виробництва та реалізації продукції. Оборотні фонди вступають у виробництво у своїй натуральній формі, та в процесі виготовлення продукції повністю споживаються. Після закінчення виробничого циклу, виготовлення продукції та її реалізації авансовані оборотні кошти відшкодовуються в складі виручки від реалізації продукції (робіт, послуг). Це створює можливість систематичного поновлення процесу виробництва, який здійснюється завдяки постійному кругообігу коштів підприємства. У своєму кругообігу оборотні кошти проходять послідовно три стадії: грошову, виробничу і товарну. Величина їх повинна бути мінімальною, але достатньою, тобто такою, що забезпечує безперебійне фінансування планових витрат на виробництво і реалізацію продукції, а також здійснення розрахунків у встановлений термін. Завищення оборотних коштів веде до зайвого їх відволікання в запаси, до заморожування фінансових ресурсів. Заниження оборотних коштів може призвести до перебоїв у виробництві і реалізації продукції, до несвоєчасного виконання підприємством своїх зобов'язань. Тільки оптимальна забезпеченість оборотними коштами веде до мінімізації витрат, поліпшення фінансових результатів, до ритмічності та злагодженості роботи підприємства.

Розмір оборотних коштів залежить від обсягу виробництва, умов постачання і збуту, асортименту виробленої продукції, сезонності роботи, тривалості виробничого циклу, порядку розрахунків та інших факторів.

Потреба в оборотних коштах визначається шляхом їх нормування, що являє собою встановлення оптимальної величини оборотних коштів, необхідних для організації і здійснення нормальної господарської діяльності підприємства. А це, значно підвищує ефективність управління оборотними активами.

Оборотні кошти підприємства мають матеріально-речову та вартісну форми. У практиці планування і обліку господарської діяльності до складу оборотних фондів включають: виробничі запаси; незавершене виробництво та напівфабрикати власного виготовлення; видатки майбутніх періодів. Виробничі запаси становлять найбільшу за величиною частину оборотних фондів. До них відносяться запаси сировини, основних і допоміжних матеріалів, покупних напівфабрикатів, палива і пального, тари, ремонтних деталей і вузлів, малоцінних інструментів, господарського інвентаря (реманенту) та інших предметів, а також аналогічних предметів, що швидко спрацьовуються.

Структура оборотних фондів на підприємствах різних галузей має значні відмінності, зумовлені застосовуваними технологіями і формами організації виробництва, умовами забезпечення матеріальними ресурсами, цінами на них тощо. Зокрема, найбільшу частку в загальному обсязі оборотних фондів становлять: виробничі запаси — на електростанціях та підприємствах легкої промисловості (до 90%); незавершене виробництво — на підприємствах машинобудування (біля 40%, у зв'язку з великою тривалістю виробничого циклу); видатки майбутніх періодів — на підприємствах видобувної індустрії (40-50% і більше).

У системі заходів, направлених на підвищення ефективності роботи підприємства і зміцнення його фінансового стану, важливе місце займають питання раціонального використання оборотних коштів. Проблема покращення використання оборотних коштів стала ще актуальнішою в умовах формування ринкових відносин. Інтереси підприємств вимагають повної відповідальності за результати своєї виробничо-фінансової діяльності. Оскільки фінансове становище підприємства знаходиться в прямій залежності від стану обо-ротних засобів і передбачає порівняння витрат з ре-зультатами господарської діяльності і відшкодуванням за-трат власними засобами, підприємства зацікавлені в раціональній організації оборотних коштів — організації їх руху з мінімально можливою сум-ою для здобуття найбільшого економічного ефекту.

Ефективність використання оборотних коштів залежить від багатьох чинників, які умовно можна розділити на зовнішні, таких, що роблять вплив незалежно від інтересів підприємства, і внутрішні, на які підприємство може і повинно активно впливати.

Прискорення звороту оборотних коштів дозволяє звільнити значні суми, і таким чином, збільшити обсяг виробництва без додаткових фінансових ресурсів, а засоби, що вивільняються, використовувати у відповідності до потреб підприємства.

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСВІ

Гаркуші А.В., студ. 3-го курсу , ФЕІМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник:старший викладач Баценко Л.М.

Управління персоналом являє собою сукупність цілеспрямованих дій керівників підприємства в цілому, так і структурних підрозділів з управління підлеглими, спрямованих на досягнення поставлених цілей організації. Успішне подолання кризових ситуацій в ході виконання процесів антикризового управління персоналом враховує такі основні фактори як використання кваліфікованого антикризового менеджера (групи), покращення мотивації персоналу, залучення персоналу в управління кризою на всіх можливих етапах, удосконалення культури управління фірмою на оперативному та стратегічному рівнях та інші фактори.

Управління персоналом можна визначити як діяльність, що спрямована на досягнення найефективнішого використання працівників для досягнення цілей підприємства та особистісних цілей. Перші, традиційно, пов'язуються з забезпеченням ефективності підприємства. Причому ефективність іноді розуміється у вузькому значенні — як отримання максимального прибутку. Однак дедалі частіше ефективність розглядається не тільки в економічному плані — як економічність, якість, продуктивність, нововведення, прибуток, а і в більш широкому контексті й пов'язується з такими поняттями особистісного, психологічного плану, як задоволеність співробітників своєю працею, участю у трудовому колективі підприємства, високий рівень самооцінки колективу, мотивація персоналу до ефективної праці.

Розробка антикризової програми розробляється для виявлення проблеми з персоналом, яка виникла на підприємстві. З допомогою діагностики виявляються особливості персоналу, його мобілізаційні і адаптивні можливості, ступінь інноваційної спрямованості, тобто чинники, які перешкоджають ефективній реалізації завдань виведення підприємства з кризи. Зокрема виявляються: відповідність організаційної структури цілям і завдань підприємства; ступінь ефективності внутрішньоорганізаційніх комунікацій; соціально-психологічний клімат у колективі; ступінь конфліктності, головні причини конфліктів; ступінь групової згуртованості працівників; характеристики існуючої організаційної культури; ступінь взаємної довіри; ступінь ефективності наявної системи стимулювання.

На розробку планів антикризових заходів зазвичай створюється спеціальна управлінська команда, здатна робити кваліфіковані прогнози розвитку, оперативно збирати і опрацьовувати інформацію, ефективно поповнювати і вносити коригування до плану антикризових заходів. Обов'язковим елементом плану антикризових заходів у сфері управління персоналом має стати залучення персоналу, профспілкових громадських організацій до розробки й реалізації даних заходів. Потрібно здійснити обговорення цієї маленької частини програми на зборах чи конференції колективу. У працівників має бути сформоване позитивне ставлення до цих подій. Реформування на основі розуміння потреби і неминучості змін, усвідомлення обставини, що й особиста доля залежить від того чи зможе вижити їх підприємство.

У антикризовому управлінні особливе значення має якість керівництва, здатність основних менеджерів підприємства вирішувати самим, начебто, нерозв'язні проблеми бізнесу, використовуючи весь сучасний управлінський інструментарій з урахуванням новаторських методів і прийомів.

Складовою частиною будь-якої антикризової програми є вдосконалення структури персоналу з метою забезпечення і вдосконалення складу персоналу: оптимізація чисельності, досягнення високої кваліфікації і «поливалентності» більшості працівників.

Заходи з вдосконалення складу і структури персоналу становлять найважливіший зміст сучасних системам управління і здійснюються безупинно. І тому для підприємства ведеться кадрове прогнозування і планування, рух і звільнення кадрів, створюється система ротації, реалізуються програми розвитку персоналу.

Отже, кризовий стан окремих підприємств в умовах ринку природно: не всі виявляються спроможними витримати конкуренцію. Основна причина ринкової неспроможності – грубі прорахунки керівників, низький рівень менеджменту, відсутність досвіду роботи в умовах ринку, а також прагнення багатьох з них збагатити себе, свою сім'ю, за рахунок грошового капіталу підприємства.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Шестакової Ю.В., студ. 3-го курсу ФЕІМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ксенофонтова М.М.

Подолання кризового стану - це керований процес. Успіх управління залежить від своєчасного розпізнавання кризи та застосування дієвих методів її усунення. Серед тієї низки проблем, які змушені розв'язувати сучасні українські підприємства чільне місце посідає антикризове управління. Управління в кризовій ситуації можна визначити як процес роботи під тиском обставин,таким чином, що дозволить керівникам аналізувати, планувати, організовувати, направляти і контролювати ряд взаємозалежних операцій при прийнятті швидких і раціональних рішень з невідкладних проблем, що виникли перед фірмою.

До моменту виникнення кризи економічна система досягає вершини можливого розвитку. Система вичерпує свій продуктивний потенціал або вступає в конфлікти з існуючим господарським механізмом, відносинами власності.Також має місце моральне старіння концептуальних засад ведення бізнесу -- матеріально-технічних, ринкових, соціальних.

Подолання кризи не може здійснюватись автоматично, воно має бути організовано органом управління підприємством. Це обумовлює потребу в розвитку самостійної галузі наукових знань - антикризового управління.

Метою та головним завданням антикризового управління є передбачення, своєчасне розпізнавання та успішне вирішення всіх проблем, пов'язаних з об'єктивним циклічним розвитком економіки та суб'єктивними факторами на макрорівнях та мікрорівнях. Об'єктом антикризового управління є виникнення та поглиблення кризи розвитку підприємства, її усунення та запобігання.

У системі антикризового управління виділяють такі функції антикризового управління, як:1)визначення цілей, 2)планування,3)організації,4)мотивації,5)контролю.

Виникнення кризового стану підприємства є свідченням поступового розбалансування та повної втрати дієздатності внутрішнього механізму саморегуляції господарської системи. В останні роки чітко спостерігається тенденція збільшення економічної та політичної нестабільності на регіональному,національному та глобальному рівнях.

Більшість сучасних підприємств почали свою діяльність в умовах кризового стану економіки України, тому окремі керівники та власники пов'язують кризові явища тільки із впливом кризо-утворюючих чинників зовнішнього середовища, не дуже опікуючись виявом цих чинників всередині підприємства. Переважає фаталізм стосовно криз: вони сприймаються як деякі явища, на які не можна ефективно впливати, тим більше - запобігати їхньому руйнівному впливу на діяльність підприємства. Така позиція призводить до пасивного очікування такої ідеальної ситуації, що дала б змогу без кризового розвитку підприємства, не застосовувати додаткових зусиль,у свою чергу інші сприймають кризи як випадковість, а визнання їх - як приниження підприємницьких талантів. Такі погляди хибні, оскільки перешкоджають активній поведінці в умовах формування та розвитку кризових явищ і, зрештою керованому розвитку підприємства.

Відомо, що не буває бізнесу без проблем, і це визнають усі. Коли проблеми вчасно не діагностуються, не здійснюється активна діяльність, щодо їх розв'язання, вони мають тенденцію поглиблюватись, переростати у кризові явища різної глибини. Потрібно відверто сказати, що не з усіма проблемами можна самостійно впоратися, тим більше окремому підприємству. Постає питання поділу проблем на більш або менш небезпечні, керовані та некеровані,тощо. Ця діяльність буде тим ефективнішою, чим цілеспрямованіше вона здійснюватиметься.

Розв'язання накопичених суперечностей можливе лише на підґрунті кардинального перегляду усіх фундаментальних засад ведення бізнесу, координації стратегічного бачення місії та змісту діяльності підприємства, що зумовить перехід системи до нового стану рівноваги, яка є необхідною передумовою для її подальшого розвитку,але не потрібно забувати,що антикризове управління так само, як і будь-яке інше, може бути малоефективним чи більш ефективним. Ефективність антикризового управління характеризується ступенем досягнення цілей пом'якшення чи локалізації позитивного використання кризи в зіставленні з витраченими на це ресурсами.

Отже з вище викладеного матеріалу можна зробити висновок, що антикризове управління підприємством - це тип управління, спрямований на виявлення ознак кризових явищ та створення відповідних передумов для їх своєчасного запобігання, послаблення, подолання з метою забезпечення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення ситуації його банкрутства . Суть антикризового управління — це прискорена і діюча реакція на істотні зміни зовнішнього середовища на основі заздалегідь ретельно розробленої альтернативи варіантів управлінських рішень, що передбачають різні дії в залежності від ситуації. В основі антикризового управління лежить процес постійних і послідовних нововведень у всіх ланках й областях дій підприємства.

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Пономаренко О.В., студ. 3-го курсу, ФЕІМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ксенофонтова М.М.

Будь-яка організація, підприємство є відкритою системою, яка знаходиться у постійній взаємодії із тими чи іншими елементами зовнішнього середовища. Дослідженню зовнішнього середовища слід приділяти належну увагу, оскільки воно обумовлює рівень визначеності, в умовах якого приймаються управлінські рішення.

Зовнішнє середовище — це сукупність господарських суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних та міждержавних інституційних структур та інших зовнішніх умов і чинників, що діють у глобальному оточенні.

Зовнішні чинники, що впливають на діяльність підприємства, можна розділити на дві групи:

1) чинники найближчого оточення(прямої дії на діяльність підприємства);

2) чинники віддаленого оточення(непрямої дії зовнішнього середовища).

Проаналізуємо як саме впливають конкретні чинники на діяльність підприємства.

Постачальники. Постачальники забезпечують введення ресурсів у підприємство для подальшого його функціонування. Постачання ресурсів може відбуватися, як від вітчизняних поставників, так і від закордонних. Постачання ресурсів з інших країн може бути вигідніше з точки зору цін, якості або кількості, але одночасно небезпечним посиленням таких чинників, як подвійність середовища, коливання змінних курсів або політична нестабільність.

"Контактні аудиторії", до яких належать:

- державні органи управління, що чинять дії регулюючого характеру і впливають безпосередньо на рівень і ступінь жорсткості конкуренції. Сюди відносяться державні законодавчі органи, різні державні установи представницької і виконавчої влади, які наглядають за дотриманням законів і видають необхідні власні нормативні акти, місцеві адміністративні органи, а також профспілкові та інші громадські організації і об'єднання громадян;

- засоби масової інформації (ЗМІ). Вони можуть розміщувати статті-замовлення щодо тих чи інших аспектів діяльності організації чи її представника;

- місцеве населення, яке може відчувати на собі негативний вплив підприємства (шум, забруднення довкілля тощо), а тому перешкоджати його діяльності, а може і підтримувати - у випадку, коли підприємство створює нові робочі місця, справно сплачує податки, бере участь у доброчинних заходах.

Споживачі. Виживання організації залежить від її здібності знаходити споживача і задовольняти його запити. Необхідність задоволення потреб покупців впливає на взаємодію організації з постачальниками матеріалів і трудових ресурсів. Багато організацій орієнтують свої структури на крупні групи споживачів, від котрих вони найбільше залежать. Важливого значення набувають в сучасних умовах і різні асоціації та об'єднання споживачів, що роблять вплив не лише на попит, але і на імідж фірм.

Конкуренти. Вплив на організацію такого чинника як конкуренція неможливо недооцінювати. Керівництво кожного підприємства чітко розуміє, що якщо не задовольняти нужди споживачів так само ефективно, як це роблять конкуренти, підприємству довго не протриматися на плаву.

Демографічні фактори. Ці фактори характеризують зміну структури населення за віковими, національними, кваліфікаційними ознаками, рівнем освіти, доходів, споживацькими перевагами тощо. Їх аналіз дає можливість зрозуміти, зокрема, чи достатній освітній та кваліфікаційний рівень населення регіону для забезпечення позитивного сприйняття продукції чи послуг фірми (це важливо, зокрема, для Інтернет-проектів, деяких гуманітарних проектів тощо). Такі фактори слід приймати до уваги, визначаючи клас споживачів, для яких передбачається виготовляти продукцію, для оцінки можливості залучення трудових ресурсів відповідної кваліфікації, для оцінки місткості ринку і обґрунтування інших подібних управлінських рішень.

Соціокультурні фактори. Ці фактори формуються у рамках конкретного суспільства і відображають особливості основних поглядів, цінностей та норм поведінки людей, що впливають на прийняття ними управлінських рішень. До них відносять: ставлення людей до самих себе і до інших, ставлення до суспільних інститутів, природи, основних культурних цінностей тощо.

Отже, динамічність зовнішнього середовища, взаємозв'язок його факторів перешкоджають точному і одночасному врахуванню усіх можливих наслідків постійного впливу на різноманітну діяльність підприємства. Своєчасній і об'єктивній оцінці явищ, процесів і тенденцій, що відбуваються у зовнішньому середовищі, стає на заваді також відсутність необхідного обсягу достовірної інформації. Зважаючи на це, керівники підприємств мають обмежувати спектр зовнішніх чинників, що повинні враховуватися, віддавати перевагу тим із них, які найістотніше впливають на результати діяльності.

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ

Олексенко І.Ю., студ. 3 курсу, ФЕІМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: старший викладач Баценко Л.М.

Персонал - це працівники, які виконують виробничі або управлінські операції і зайняті переробкою предметів праці за допомогою засобів праці. Персонал - особовий склад організації, який працює за наймом і володіє певними ознаками.

Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх (характер продукції, технології та організації виробництва) і зовнішніх (демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо) факторів.

До персоналу відносять всіх працівників, які виконують виробничі або управлінські операції і зайнятих переробкою предметів праці. Крім постійних працівників, у діяльності підприємства можуть брати участь інше працездатне населення, на основі короткочасного трудового договору. Тобто багато підприємств крім основної діяльності виконують функції, які не відповідають головному їх призначенню, під персоналом підприємства в умовах ринкової економіки слід розуміти всі сукупність працюючих як за наймом, так і власників, трудовий потенціал яких відповідає виробничому і забезпечує ефективну господарську діяльність.

Враховуючи те, що багато підприємств поза основною діяльністю виконують функції, які не відповідають головному їх призначенню, всі працівники підрозділяються на дві групи: персонал основної діяльності та персонал неосновної діяльності. Зокрема, у промисловості до першої групи - промислово-виробничого персоналу — відносяться працівники основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, науково-дослідних підрозділів та лабораторій, заводоуправління, складів, охорони — тобто всі зайняті у виробництві або його безпосередньому обслуговуванні. До групи непромислового персоналу входять працівники структур, які хоч і знаходяться на балансі підприємства, але не зв'язані безпосередньо з процесами промислового виробництва, а саме: житлово-комунального господарства, дитячих садків та ясел, амбулаторій, учбових закладів тощо.

У відповідності з характером виконуваних функцій персонал підприємства поділяється звичайно на чотири категорії: керівники, спеціалісти, службовці, робітники.

Керівники — це працівники, що займають посади керівників підприємств та їх структурних підрозділів. До них відносяться директори (генеральні директори), начальники, завідуючі, керуючі, виконроби, майстри на підприємствах, у структурних одиницях та підрозділах; повні спеціалісти (головний бухгалтер, головний інженер, повний механік тощо), а також заступники відповідно до вище перелічених посад.

Спеціалістами вважаються працівники, що займаються інженерно-технічними, економічними та іншими роботами, зокрема — інженери, економісти, бухгалтери, нормувальники, адміністратори, юрисконсульти, соціологи тощо.

До службовців відносяться працівники, що здійснюють підготовку та оформлення документації, облік та контроль, господарське обслуговування (тобто виконують суто технічну роботу), зокрема — діловоди, обліковці, архіваріуси, агенти, креслярі, секретарі-друкарки, сценографісти тощо.

Робітники безпосередньо зайняті у процесі створення матеріальних цінностей, а також ремонтом, переміщенням вантажів, перевозкою пасажирів, наданням матеріальних послуг та ін. Окрім того, до робітників відносяться двірники, прибиральниці, охоронці, кур'єри, гардеробники.

В аналітичних цілях всіх робітників можна поділити на основних — тих, що безпосередньо беруть участь у процесі створення продукції, та допоміжних — тих, які виконують функції обслуговування основного виробництва.

Важливим напрямом класифікації персоналу підприємства є його розподіл за професіями та спеціальностями. Професія — це вид трудової діяльності, здійснювання якої потребує відповідного комплексу спеціальних знань та практичних навичок. Спеціальність — це більш або менш вузька різновидність трудової діяльності в межах професії.

Класифікація працівників за кваліфікаційним рівнем базується на їх можливостях виконувати роботи тієї чи іншої складності. Кваліфікація — це сукупність спеціальних знань та практичних навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій обумовленої складності.

Рівень кваліфікації керівників, спеціалістів та службовців характеризується рівнем освіти, досвідом роботи на тій або іншій посаді. Відрізняють спеціалістів найвищої кваліфікації (працівники, що мають наукові ступені та звання), спеціалістів вищої кваліфікації (працівники з вищою спеціальною освітою та значним практичним досвідом), спеціалістів середньої кваліфікації (працівники з середньою освітою та деяким практичним досвідом), спеціалістів-практиків (працівники, що займають відповідні посади — інженерні, економічні, але не мають спеціальної освіти).

За рівнем кваліфікації робітники поділяються на чотири групи: висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані і некваліфіковані. Вони виконують різні за складністю роботи і мають неоднакову професійну підготовку.

ПРОБЛЕМА ВИКОРИСТАННЯ ЗАСТАРІЛИХ ТЕХНОЛОГІЙ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Вялкова А. М., студ. 3 курсу, ФЕІМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: старший викладач Баценко Л.М.

Аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством, є системоутворюючим в національній економіці та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій. Саме аграрний сектор забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни, формує 17 відсотків валового внутрішнього продукту та близько 60 відсотків фонду споживання населення. І саме ефективна та стабільна робота аграрної галузі є гарантією продовольчої безпеки країни та політичної стабільності у суспільстві. Розвиток сільського господарства значною мірою визначається рівнем його технічного потенціалу, адже загальновідомо, що якою б досконалою не була технологія в системі землеробства, вона залишиться нездійсненною мрією, якщо не буде забезпечена такою ж досконалою технікою.

Створена в період планової економіки технологія, в системі землеробства, забезпечувала виробництво сільгосподарської продукції за інтенсивними технологіями, що сприяло підвищенню врожайності і рентабельності виробництва. А зараз рівень забезпечення аграрних підприємств основними видами техніки не перевищує 50% технологічної потреби. Навантаження на техніку значно зросло за останні роки. Аграрні підприємства основними сільськогосподарськими машинами забезпечені на 40-58 %, понад 90% з яких відпрацювали свій амортизаційний строк.

Якщо в Україні на 1000 га ріллі припадає 9,4 трактора, то в Польщі – 93,3 шт., Німеччині – 87,4 шт., Франції – 68,7 шт., Великій Британії – 84,7 шт. Зернових комбайнів на 1000 га посівів зернових в Україні у 4-5 разів менше. Значне зменшення кількісного складу техніки призвели до збільшення у 2,5 рази навантаження обсягів технологічних робіт на трактори та інші сільгоспмашини.

Глибока кризова ситуація охопила сільськогосподарські підприємства України, так за період 2008 - 2013 рр. знизилась кількість комбайнів: зернозбиральних – на 32%, кукурудзозбиральних – на 52,1 %, картоплезбиральних – на 10,5 %. З розрахунку на 1000 га посівної площі відповідної культури зменшення кількості комбайнів становило: зернозбиральних – 20 %, кукурудзозбиральних – 80 %, картоплезбиральних – 58,1 %. Модернізація машинно-тракторного парку сільськогосподарських підприємств відбувається повільно. Так, протягом 2013 р. у сільськогосподарські підприємства надійшло 10091 тракторів, а вибуло 10506 шт.; кукурудзозбиральних комбайнів – 148 шт., а вибуло 292 шт.; кормозбиральних – 549 шт., а вибуло 941 шт.;

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, щорічні потреби в оновленні машинно-тракторного парку АПК становлять: 40 тис. од. тракторів (у т.ч. з тяговою силою типу Т-150 − 10 тис. од.); 7,5 тис. од. зернозбиральних комбайнів; 2,1 тис. од. кормозбиральних комбайнів; 50 тис. од. ґрунтообробних та посівних машин. Ступінь зношеності основних засобів у сільському господарстві знаходиться на високому рівні. Так, за даними Міністерства аграрної політика та продовольства України, рівень зношеності техніки та обладнання у сільському господарстві станом на 01.05.2013 р. становив 70 % (у т. ч. тракторів – близько 78 %, зернозбиральних комбайнів – близько 72 %). Через фізичне зношення та технічні несправності щорічно не використовується 25-35 % тракторів, комбайнів та інших сільськогосподарських машин.

Переважна більшість вітчизняної техніки купується сільськогосподарськими підприємствами за власні кошти. Так, за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, у 2013 р. з 7656 одиниць техніки вітчизняного виробництва сільгосппідприємствами за власні кошти було придбано 7418 од. (або 96,9 %) такої техніки; за рахунок державної підтримки на умовах кредиту, лізингу та часткової компенсації вартості техніки – 209 од. (2,7 %); за іншими програмами державної підтримки (регіональні програми та програма підтримки фермерських господарств) – 24 од. (0,3 %); на умовах ф'ючерсних контрактів – 5 од. (0,1 %).

Основними причинами низького рівня матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств є:

- зростання цін на нову сільськогосподарську техніку.
- зниження обсягів державної підтримки оновлення машино-тракторного парку за рахунок програми фінансового лізингу.
- нерозвиненість вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, продукція якого не відповідає сучасним вимогам аграрного виробництва.

Отже, можна зробити висновок що саме незадовільний стан техніки в аграрному секторі України спричиняє значні втрати СГ продукції та прибутку як окремих підприємств, так і країни в цілому. Як вихід з цієї ситуації в СГ підприємствах потрібно кардинально змінювати автопарк, на що потрібні великі витрати коштів, які більшість наших підприємців не можуть собі дозволити, тож і доводиться працювати на тому що є в наявності. На мою думку наша країна повинна стимулювати модернізацію автопарку СГ підприємств і допомагати їм в цьому різними знижками на техніку, а поки такого кроку не буде то наше сільське господарство так і буде «перебиватися» тією технікою що є в них в наявності.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Дацкевича А. А., студ. 3 курсу, ФЕІМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник : старший викладач Баценко Л.М.

Міжнародна торгівля є своєрідним проявом світового товарного ринку. Якщо на національному ринку рух товарів обумовлюється більше економічними факторами і державною політикою, то на світовому ринку суттєвий вплив на міжнародну торгівлю має зовнішньоекономічна політика окремих держав чи їх груп.

Рух національних товарів між країнами дещо обмежений, а деякі національні товари взагалі не надходять у світовий товарообіг. На світовому товарному ринку обертаються тільки конкурентоспроможні товари, кращі з національних товарів.

Будь-якій державі для успішного функціонування на всесвітньому ринку необхідно мати свою зовнішньоекономічну інфраструктуру, яка може забезпечити просування товарів чи послуг від виробника до споживача в інші країни.

Країна, яка не має зовнішньоекономічної інфраструктури, змушена нести великі втрати для забезпечення доступу до зовнішньоекономічної інфраструктури інших держав(для оплати транспортування, страхових та банківських послуг, послуг торгових домів).

Роль зовнішньоекономічного комплексу в економіці країни в постійно зростає. Ріст обсягів зовнішньої торгівлі, і насамперед експорту, з'явився одним з найважливіших факторів затримки падіння ВВП.

На жаль, на розвиток зовнішньої торгівлі України вирішальний вплив справляє група негативних факторів, а саме:

1. Низька конкурентоспроможність вітчизняних товарів та послуг. Українська продукція надзвичайно енергомістка через зношування основних фондів та застарілі технології. На 1 дол. ВВП Україна витрачає в 5.5 раз більше енергоресурсів, ніж країни Центральної Європи.

2. Нерозвинутість базових інститутів ринкової економіки. Держава поки що не змогла створити умови для підвищення конкурентоспроможності національного бізнесу. Українським експортерам дуже непросто конкурувати на зовнішніх ринках в умовах невизначеності щодо прав власності і правил ведення бізнесу, бо в країні досі не прийняті Земельний і Цивільний кодекси.

3. Недосконалість механізмів державного регулювання. По-перше, нездатність держави правильно визначати структурні пріоритети зовнішньої торгівлі. По-друге, це конфіскаційна податкова політика і жорсткообмежувальна грошово-кредитна політика, які позбавляють підприємства оборотного капіталу та інвестицій для модернізації виробництва.

4. Нерозвинутість ринкової інфраструктури підтримки експорту. Передусім ідеться про відсутність надійних і ефективних систем фінансування, страхування експорту, дійових механізмів просування товарів на міжнародні ринки.

Для успішного просування України на міжнародні ринки необхідне суттєве коригування зовнішньоторговельної політики за такими стратегічними напрямами:

• Розвивати експортний потенціал держави в рамках міжнародної спеціалізації, яка б органічно поєднувалася з вигідними для України напрямами структурних трансформацій в економіці (природно, за дотримання балансу між внутрішнім і зовнішнім попитом на українські товари й послуги).

• Нарощувати зусилля в найперспективніших секторах світової економіки (електроніка, енергетика, матеріали із заздалегідь заданими властивостями, біотехнології: науково-технічні, інжинірингові, консалтингові послуги, міжнародний туризм і т. д.).

• Створювати конкурентоспроможні транснаціональні корпорації, освоювати стратегії глобального маркетингу, технології реалізації великих міжнародних коопераційних проектів.

• Диверсифікувати географічну структуру зовнішньої торгівлі, мінімізувати критичну залежність від окремих держав (ринків), відповідно посилюючи економічну безпеку України.

• Забезпечити збалансованість експорту й імпорту, торговельних і поточних платіжних балансів України.

Таким чином, негативні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України зумовлені передусім низькими темпами внутрішніх економічних перетворень. В умовах жорсткої конкуренції на світових ринках відставання України від промислово розвинутих країн збільшується.

Тому в сучасних умовах ефективний розвиток українського експорту є важливим елементом довгострокової стратегії держави щодо ринкового реформування і структурної перебудови економіки.

Для стимулювання структурної оптимізації експорту слід домогтися того, щоб усе валютне, митне, податкове й зовнішньоекономічне законодавство України орієнтувало виробника на збільшення експорту сучасних і прогресивних машин та обладнання. Для цього необхідно передбачати різні податкові пільги експортерам, збільшити розміри амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних виробничих фондів, прискорену їх заміну та запровадження все більш сучасних машин і технологій.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Самойленко Я.С., студ. 3 курсу, ФЕІМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: ст. викладач Баценко Л.М.

Докорінні зміни, що сталися в системі функціонування вітчизняних підприємств та всього народного господарства України в цілому, створили велику потребу в нових управлінських знаннях, посилили інтерес до системи формування персоналу з високими професійно-кваліфікаційними характеристиками, орієнтованого на досягнення кінцевої мети.

Підготовка компетентного персоналу, здатного до продуктивної роботи в ринкових умовах, його раціональне структурне і просторове розміщення, зміна культури управління підприємством, врешті-решт, залежить від ефективності функціонування служби управління персоналом і є запорукою досягнення успіху. Управління персоналом особливо важливе у сучасних умовах глобальної конкуренції і стрімкого науково-технічного прогресу , коли продукти ,технології ,операційні методи і організаційні структури старіють з нечуваною швидкістю , а знання та навички співробітників компанії стають головним джерелом тривалого розквіту будь-якої компанії.

Перехід до ринкової системи економіки спричинив за собою зміни у веденні кадрової політики. Сьогодні керівники успішних компаній знають, що від того, як організована робота їх співробітників, залежить прибутковість їхнього бізнесу. З цієї причини постійне вдосконалення системи управління персоналом є запорука розвитку і стабільного зростання підприємства. Наявна концепція організації праці і взаємодії з працівниками вимагає постійних коректив, оскільки швидкі зміни у світі тягнуть за собою все нові вимоги до якості продукції, що випускається, і тим, хто її створює.

Починати вдосконалення системи управління персоналом слід з ретельного аналізу існуючої ситуації в організації. Необхідно вивчати кадровий склад, виявляти потреби в його змінах в ту чи іншу сторони, ознайомитися зі штатним розкладом і проаналізувати те, наскільки він ефективний, ретельно вивчити систему виплати заробітних плат і визначити те, наскільки вона відповідає встановленим законом нормам. Проведення вивчення цих аспектів варто довірити незацікавленій особі, яка надасть в підсумку звіт, де буде докладно описана ситуація, що склалася на підприємстві і рекомендації для того, щоб вдосконалення системи управління персоналом пройшло найбільш успішно.

Неможливо провести вдосконалення організації праці та виробництва без хорошої матеріально-технічної бази. Використання інноваційних методів на підприємстві дозволить не тільки скоротити витрати роботодавця, а й забезпечить комфортну і цікаву роботу його співробітникам. Виходячи з цієї тези, можна сказати, що разом з впровадженням нових технологій у роботу, повинно відбуватися підвищення кваліфікації співробітників. Багато керівників помітили, що навчити власний персонал набагато вигідніше, ніж створювати нові робочі місця для тих, хто вже володіє новими знаннями. Це дозволяє виростити у своєму штаті відмінних фахівців, зацікавлених у своїй роботі, вони знають всі її тонкощі.

Удосконалення управління персоналом тягне за собою зміни у формі відносин начальник – підлеглий. Коли керівник починає розуміти, що навколо нього не сіра безлика маса з працівників, а особистості і професіонали, то він знаходить найбільший і значимий актив для свого підприємства – кадри. Для успішної діяльності компанії керівнику дуже важливо налагодити контакт зі своїми підлеглими, дати їм відчути власну значимість для справи. Це може бути реалізовано шляхом бесід, зборів, корпоративних заходів. При цьому дуже важливо, щоб межа між різними щаблями в корпоративній ієрархії зберігалася. Це повинна бути якась дистанція, яка дозволяє уникнути непотрібного панібратства. Потрібно враховувати , що управління персоналом підприємства – це складний процес , має специфічні особливості і закономірності . Проблематика цього питання полягає в таких аспектах : відсутність орієнтації на перспективу , підвищена інтенсивність праці , надмірне перевантаження вищого керівництва, несвоєчасна зміна головних задач управління при зміні зовнішньої економічної обстановки, вибору ефективного стилю керівництва тощо. Проблеми вдосконалення управління персоналом підприємства завжди знаходиться у центрі уваги вітчизняних та закордонних науковців та спеціалістів.

Вдосконалення управління персоналом має своєю метою активізувати трудові ресурси. Для цього важливо пробудити у працівників щирий інтерес і зацікавленість до того ,що вони роблять. Розробка стимулюючих заходів і їх апробація лягають на плечі співробітників кадрового відділу. Покладаючись на дані, отримані в ході спільного дослідження, вони повинні розробити таку систему мотивуючих заходів, що зацікавлять працівників.

Розробка і впровадження нових методів управління персоналом повинна відбуватися поетапно, бути логічно пов'язаною, доступною для кожного працівника. Дуже важливо відповідати духу часу і удосконалювати режим праці, способи його оплати, зберігати здорову конкуренцію в колективі .

Отже, правильно організована робота з кадрами допоможе керівнику збільшити прибуток та і придбати висококваліфікованих фахівців.

ВПЛИВ СУБКУЛЬТУР МОЛОДІ НА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ

Максименко І.О., студ. 3 курсу, ФЕІМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: старший викладач Баценко Л.М.

Україна пройшла тяжкий шлях в ході формування своєї економічної системи. На даний момент ми перейшли до ринкової економіки. А як відомо ринкова економіка передбачає собою приділення великої уваги управлінню персоналом.

На сьогодні є важливим розкриття проблеми управління персоналом, учасниками якого є представники молодіжних субкультур. Жоден автор не висвітлює цієї проблеми. Відомості по даній темі можна знайти тільки у зарубіжних авторів. Хоча навіть у зарубіжних виданнях присвячено цьому питанню дуже не велику увагу.

Беручи до уваги Україну, слід зазначити, що управлінню персоналом приділяють лише одинадцять відсотків від усіх підприємств. Всі ж останні являються так званими «школами виживання».

На даний момент плинність кадрів дуже потужна і на зміну людям, які «підкрадаються» до непрацездатного віку приходять молоді. В нашому суспільстві сформувалася велика кількість молодіжних субкультур. Молодь збирається в групи, які мають спільні інтереси, найчастіше таким інтересом являється напрям в музиці. В цих групах присутня загальна мета, найпоширенішими: боротьба зі СНІДом, боротьба з наркотиками, алкоголем та тютюнопалінням. Субкультура молоді формується під впливом культури «дорослих» та обумовлена нею навіть у своїх контркультурних виявах.

Молодіжна субкультура – це сім'я, в якій всі мають свій статус (наприклад як батько, мати, сестра, брат і т. д.) та притримують певні правила. Як наслідок вони мають і спільні інтереси в одежі - це так би мовити спосіб самовираження. Найчастіше ця одежа викликає погане враження у людей, які пройшли «школу СРСР». Якщо в трудовому колективі з'являється представник молодіжної субкультури, це явище супроводжується неприязню та в якійсь навіть мірі озлобленістю його колег. Звичайно починаються конфлікти. І це навіть чимось схоже на геноцид. Так як поодинці кожна людина може сприйняти іншу не схожу на себе людину нормально, але ми ж говоримо про колектив. А колектив по суті справи – це суспільна група, в якій обговоренню піддаються навіть найменші та найнезначніші події, тим паче, що вже сказати про поповнення трудового колективу, та ще й «диваком». Тож менеджеру з персоналу слід бути готовим до таких подій та вміти усунути подібний конфлікт. Мало того, ця ситуація може вплинути і на інші трудові колективи.

Особливу увагу цьому питанню потрібно приділяти вже зараз, так як Україна переживає економічну кризу, відбувається масове звільнення працівників, в основному на робочому місці залишаються найдосвідченіші. А найдосвідченіші – це люди приблизно 45-55 років. Коли Україна вийде з кризи, як наслідок підприємства знов будуть намагатися нарощувати виробництво, а для цього перш за все їм буде потрібна робоча сила. Не важко передбачити, що в складі новонабраної робочої сили будуть представники молодіжних субкультур. Тож слід бути готовими до цього і поки є час підготуватися на стільки на скільки це можливо, щоб зустріти посткризовий період «з високо піднятою головою».

Тому на мою думку управлінцю слід в ідеалі знати всі положення основних молодіжних субкультур, вміти вдало формувати трудові колективи з представниками субкультур, вміти залагоджувати або усувати конфлікти між представниками трудового колективу та представниками субкультур. Давно відомо, що колектив – це дещо більше, ніж просто логічне впорядкування працівників, які виконують взаємозв'язані задачі. Теоретики і практики управління зрозуміли, що організація є також і соціальною системою, в якій взаємодіють окремі особи, формальні і неформальні групи. Саме від психологічного клімату, від настрою кожного працівника залежить і продуктивність праці, і здоров'я працівників. При правильному використанні людських ресурсів в організації, при вірній обробці конфліктних ситуацій виникає певний прорив, синергетичний ефект, і організація стає чимось більшим, ніж просто відкрита система.

Людину треба розглядати як багатство підприємства, тому створення цілісної системи управління людськими ресурсами є обов`язковою умовою розвитку підприємства в ринкових умовах. Головною метою цієї системи є залучення, розвиток, збереження та заохочення працівників.

Управління персоналом набуває все більшого значення як фактор підвищення конкурентноздатності та довгострокового розвитку. Але, на жаль, служби управління персоналом підприємств як правило, мають низький організаційний статус, слабкі у професійному відношенні та нечисельні.

СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ КОЛЕКТИВОМ

Загорулько Н. В., студ. 3 курсу, ФЕІМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник : старший викладач Баценко Л.М.

Давно відомо, що колектив – це дещо більше, ніж просто логічне впорядкування працівників, які виконують взаємозв'язані задачі. Теоретики і практики управління зрозуміли, що організація є також і соціальною системою, в якій взаємодіють окремі особи, формальні і неформальні групи. Саме від психологічного клімату, від настрою кожного працівника залежить і продуктивність праці, і здоров'я працівників.

Створення ефективної команди (колективу) оптимальним складом неминуче зв'язано з необхідністю визначати співвідношення між елементами однорідності і різноманітності в команді. При цьому потрібно сумістити явно несумісні речі.

Підбираючи людей в колектив, працедавець, як правило, здійснюють свій вибір виходячи з навиків, знань і досвіду, що є у претендентів. Але для досягнення ефективності колективу важливі не тільки навики, знання і досвід, але в рівному ступені особисті якості і особові характеристики членів колективу.

Людина потребує спілкування з собі подібними і, мабуть, одержує радість від такого спілкування. Більшість з нас активно шукає взаємодії з іншими людьми. У багатьох випадках наші контакти з іншими людьми короткочасні і незначні. Проте, якщо двоє або більше людей проводять достатньо багато часу в безпосередній близькості один до одного, вони поступово починають психологічно усвідомлювати існування один одного. Коли такий процес відбувається, випадкове скупчення людей стає групою.

При правильному використанні людських ресурсів в організації, при вірній обробці конфліктних ситуацій виникає певний прорив, синергетичний ефект, і організація стає чимось більшим, ніж просто відкрита система.

Керівництво колективом - це поєднання науки і мистецтва. З погляду американського менеджменту, суть керівництва полягає в тому, щоб виконувати роботу не своїми, а чужими руками. Насправді ще складніша задача - примусити працювати не тільки чужі руки, але і чужі голови. Тому не вірно сподіватися тільки на себе, вважаючи себе всезнаючим і всесильним. Ніколи не слід робити самому те, що можуть і повинні виконувати підлеглі.

Виконання кожного завдання слід обов'язково контролювати і оцінювати; відсутність контролю може навести працівника на думку про непотрібність виконуваної ним роботи.

Кожне досягнення працівника і його ініціативу потрібно негайно відзначити. Можна дякувати підлеглому у присутності інших співробітників. Людину підбадьорює позитивна оцінка його дій і засмучує, якщо не помічають і не цінують успіхів в роботі.

Коли працівник опиняється в чомусь талановитішим та успішнішим за свого керівника, не треба розцінювати цей фактор як негативний, а навпаки - репутація підлеглих – це похвала керівнику і його заслуга.

Якщо підлеглий вчинив не правильно, не треба робити йому зауваження в присутності інших осіб, співробітників або підлеглих, адже приниження людини - не кращий спосіб виховання.

Ні в якому разі не треба критикувати людей. Більш конструктивною буде критика їх помилок з вказівкою на ті недолік, через які були здійснені подібні помилки. І вже тим більше не потрібно вказувати на ці недоліки в людині - він має зробити всі висновки сам. В конфліктній ситуації згубним буде вживання різких, образливих слів.

Дуже важливо: іскра пошани і тим більше симпатії, яка виражається з боку керівника, здатна зарядити його на творчу самовіддану роботу і породити високі результати.

Керівник має точно висловлювати свої думки, адже легко сформульована думка дає грунт для спілкування, позбавляє від потенційної можливості конфлікту, викликаного непорозумінням.

Уміння керівника відстояти інтереси колективу і кожного з підлеглих - спосіб завоювання авторитету і об'єднання працівників в єдину групу.

Довіра чи недовіра - найважливіша якість особи, від якої залежить соціально-психологічний клімат в колективі. Їм важко стати ефективними керівниками. Але гірше всього – відчуття підозри. Недовіра керівника майже завжди породжує недовіру з боку підлеглих. Проявляючи недовіру до людей.

Людина майже завжди обмежує можливість взаєморозуміння, а значить, і ефективність колективної діяльності.

Отже, людину треба розглядати як багатство підприємства, тому створення цілісної системи управління людськими ресурсами є обов`язковою умовою розвитку підприємства в ринкових умовах. Головною метою цієї системи є залучення, розвиток, збереження та заохочення працівників.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ

Роговий І. В., студ. 3 курсу, ФЕІМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: старший викладач Баценко Л.М.

Менеджмент організації являє собою складний процес, що включає різноманітні види управлінської діяльності, які взаємопов'язані в цілісній системі, націленої на досягнення кінцевих результатів. Конкретний, окремий вид керування (функція) відрізняється специфічними методами, прийомами.

Функції управління можна охарактеризувати як вид діяльності, необхідний для організації і керівництва тим чи іншим об'єктом управління в туризмі. Іншими словами, функції управління — це види управлінської праці, пов'язані з впливом на об'єкт управління, які здійснюються спеціальними прийомами і засобами, а також супутня організація роботи.

На сучасному етапі розвитку менеджменту до загальних функцій відносять планування, організування, мотивування, контролювання і регулювання.

Кожна із функцій менеджменту є для організації життєво важливою, але планування забезпечує основу для інших функцій, і тому вважається головною серед них. Решта ж функцій орієнтовані на виконання оперативних, тактичних та стратегічних планів організації.

Функція планування полягає у визначенні й обґрунтуванні системи в цілому та її окремих ланок напрямів діяльності, цілей і завдань, а також шляхів їх реалізації. Ця функція покликана забезпечити цілеспрямовану діяльність і передбачає формулювання мети і розробку програми її досягнення. Основою для планування стають результати реалізації інформаційно-аналітичної функції, на основі яких усі суб'єкти управління на всіх рівнях менеджменту визначають і обґрунтовують цілі та завдання, розробляють проекти планів, що розглядаються і затверджуються в подальшому. Отже, планування реалізується шляхом вибору оптимальних варіантів дій у необхідному напрямі.

Наступним кроком після визначення перспективи і майбутніх параметрів діяльності організації є її побудова, яка закріплює повноваження, завдання та обов'язки працівників у різних підрозділах і на різних рівнях управління. Організаційна функція виражається у формуванні і пристосуванні суб'єкта та об'єкта менеджменту до виконання поставлених завдань. Для цього вживають заходів із залучення фінансових, технічних, кадрових та інших ресурсів, а також орієнтують їх на вирішення поставленого завдання. Завдання, які стоять перед організацією, можна успішно вирішити тільки тоді, коли ефективно і правильно використовувати усі ресурси.

Після визначення перспектив організації та завершення її побудови особливого значення набувають питання створення максимальної зацікавленості працівників у результатах діяльності організації, тобто мотивування. Теоретично мотиваційний процес складається зі стадій виникнення фізіологічних, психологічних або соціальних потреб, шукання шляхів задоволення чи пригнічення або непомічання потреб, визначення напрямів дій, виконання дій, одержання винагороди за виконану дію, усунення потреб. Шлях до ефективного управління людиною проходить через розуміння його мотивації. Тільки знаючи, що рухає людиною, що спонукає її до діяльності, які мотиви покладено в основу її дій можна спробувати розробити ефективну систему форм і методів управління людиною.

Контроль - важлива функція менеджменту, застосування якої дає керівнику слідкувати за виконанням управлінських рішень і вносити корективи. За своїм рангом функція контролю стоїть на другому місці після функції планування (постановки цілей). І це зрозуміло, адже якщо до підлеглих не доведена мета їхньої діяльності, то нічого буде контролювати. Незважаючи на те, що контроль не надто подобається працівникам, він все-таки є об'єднувальним чинником діяльності контролюючих та контрольованих. Основне завдання контролю - забезпечити досягнення цілей і місії організації.

Виявлені на стадії контролювання проблеми і порушення процесу виробничо-господарської діяльності, а також негативні його результати вимагають здійснення регулювання. Регулювання – вид управлінської діяльності, спрямований на усунення відхилень, збоїв, недоліків у керованій системі шляхом розроблення і впровадження керуючою системою відповідних заходів. Регулювальні заходи можуть застосовуватися на всіх попередніх етапах технології менеджменту (планування, організаційного управління, мотивування, контролювання).

Кожна функція менеджменту є життєво важливою для організації. Функція планування, фактично, закладає основи для реалізації інших функцій і вважається головною, оскільки функції організації, мотивації і контролю орієнтовані на виконання тактичних і стратегічних планів підприємства. Менеджери вищого рівня більшу частину свого робочого часу витрачають на здійснення функцій планування і контролю; менеджери низького рівня (лінійні) зайняті підбором кадрів та організацією їх роботи. Але на всіх рівнях управління виконуються усі основні функції, адже будь-якого менеджера оцінюють за двома основними критеріями: результативністю (можливістю досягти бажаного результату) й ефективністю (можливістю досягти цього результату за найменших витрат).

Отже, усі функції однаково важливі для будь-якої організації. Кожна з них має специфічний характер, особливий зміст, і всі вони взаємозумовлені й взаємозалежні. Одна функція впливає на інші і навпаки.

СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Кондратенко О. В., студ. 3 курсу, ФЕІМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: старший викладач Баценко Л.М.

При переході до ринкових відносин Україна не взяла на успадкування системи доходів державного бюджету, яка існувала в колишній командно-адміністративній системі, а взяла новий курс, тобто формування доходної частини податковими методами. Хоч у нашій податковій системі є багато недоліків, але наша держава прагне піднятися до рівня розвинутих країн світу. Для цього треба зробити ще не мало. Потрібно переглянути повністю законодавство України щодо оподаткування, щоб податки не були важким тягарем для платників, не ставили їх у скрутне становище, а щоб допомагали розвитку виробництва, підприємницькій діяльності.

Податкова система в Україні сьогодні потребує реформування. Головною причиною цього – порівняно високий податковий тягар і те, що податки не стимулюють розвитку процесів, які можуть зупинити економічну кризу: зростання обсягів виробництва, структурну перебудову господарства, підвищення ступеня ділової активності суб'єктів господарювання. В удосконаленні системи оподаткування важливе місце займає становлення податкової служби країни, тому що від чіткості дії податкової служби щодо виконання своїх функцій на всіх рівнях залежить хід процесу адаптації податкової системи України до ринкових суспільно-економічних відносин. Світовий досвід підтверджує такі основні напрями діяльності податкової служби: спроможність організувати виконання нових податкових законів, своєчасно проаналізувати і визначити вплив на стимулювання вітчизняного виробництва, виявлення недоліків і внесення пропозицій законодавцю щодо оптимізації системи оподаткування, забезпечення збору податків і обов'язкових платежів з одночасною оптимізацією бази оподаткування.

Платниками податку є:

- резидент, який отримує як доходи з джерелом їх походження з території України, так і іноземні доходи;
- нерезидент, який отримує доходи з джерелом їх походження з території України.

Об'єктом оподаткування є:

- загальний місячний оподатковуваний дохід;
- чистий річний оподатковуваний дохід, іноземні доходи;
- доходи з джерелом їх походження з України, які підлягають кінцевому оподаткуванню при їх виплаті;

На даний час до податків, які сплачують фізичні особи відносяться:

1) податок з доходів фізичних осіб:

- якщо розмір місячного оподатковуваного доходу не перевищує десятикратного розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового року, проводиться перерахунок податку із застосуванням ставки 15% бази оподаткування доходів;
- якщо база оподаткування, визначена, щодо доходів, зазначених в Податковаму кодексі України (зокрема, щодо заробітної плати та винагороди за цивільно-правовими договорами за виконання робіт (надання послуг), що зменшені на суму єдиного соціального внеску), в календарному місяці перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року, до суми такого перевищення застосовується ставка 17%;

2) Єдиний соціальний внесок в розмірі 3,6%, в т. ч.:

- збір на обов'язкове соціальне страхування у разі тимчасової втрати працездатності (0,5%);
- збір на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття (0,5%);
- збір до фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві (0,6%);
- збір на обов'язкове пенсійне страхування (2%);

До другорядних податків відносять:

- податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин та механізмів;
- податок на промисел (ставка податку на промисел становить 10% від зазначеної в декларації вартості товару, що підлягає реалізації протягом трьох днів, але не менше за розмір однієї мінімальної заробітної плати. У разі збільшення терміну продажу товарів до семи днів ставка податку збільшується до 20%);
- плата за землю (якщо фізична особа має землю).

Отже можна зробити висновок, що податки – це встановлені вищим органом законодавчої влади обов'язкові платежі, які сплачують фізичні та юридичні особи до бюджету у розмірах і у терміни, передбачених законодавством, є найважливішим правовим і фіскальним інструментом, за допомогою якого держава забезпечує себе необхідними ресурсами для фінансування різних сфер суспільної діяльності.

СУЧАСНИЙ УКРАЇНСЬКИЙ МЕНЕДЖЕР: ЯКИМ ВІН ПОВИНЕН БУТИ?

Гладенко А.О., студ. 4-го курсу, ФЕіМ, напрям підготовки "Менеджер"
Науковий керівник: старший викладач Баценко Л.М.

На даному етапі соціально-економічного розвитку України, виникає нагальна потреба в ефективному управлінні економічними ресурсами підприємств. Сучасний стан економіки, якому притаманна жорстка конкуренція та постійні зміни, потребує менеджерів,які б виконували завдання, спрямовані на вирішення складних проблем,пов'язаних з нестачею тих чи інших економічних ресурсів. Перехід економіки до більш жорстких ринкових відносин вимагає менеджерів, які можуть адаптуватись до них і ефективно та виважено здійснювати управління. Важливу роль в цьому відіграють особисті риси, якими повинен бути наділений кожен менеджер.

Менеджер – це, по-перше, людина, яка відповідає за координацію та контроль над організацією праці.

Менеджер – це, по-друге, той, хто управляє промисловим, торговим, фінансовим та іншим підприємством.

Менеджер завжди повинен бути психологічно готовий до виконання поставлених завдань із управління будь-яким процесом. Усі командні і робочі групи під керівництвом менеджера повинні ефективно працювати як єдиний злагоджений колектив. Тепер уже немає необхідності доводити, що ефективне керування кожною формальною групою усередині організації має вирішальне значення.

Успішна робота менеджера – це не лише робота з фінансами, необхідно вміти працювати з людьми, а тут – як у балеті: ніщо не може бути закостенілим. Гарний менеджер повинен постійно вчитися мистецтву психологічної взаємодії.

Сучасні менеджери повинні мати такі риси :

- здатність до змін, вміння створювати підприємства, які витримають конкуренцію;
- професіоналізм, готовність до прийняття нових ідей, рішень, сучасних технологій;
- уміння вчитися у провідних фахівців, адаптувати рішення інших організацій до ситуації свого підприємства;
- дух підприємництва, швидкість у діях та конкретно-дійове мислення;
- уміння досягти цілей;
- уміння уявляти майбутнє підприємства;
- усвідомлення необхідності змін як основи творчих дій;
- вміння поєднувати поточні проблеми з планами на майбутнє.

Менеджер також має бути :

- людиною широкого профілю, зі стійким світоглядом, правильним сприйняттям сучасних проблем розвитку суспільства, людського буття, духовної культури;
- сильною та відповідальною особистістю;
- політично свідомою та культурною;
- займати активну життєву та громадську позицію;
- поділяти соціальну відповідальність за діяльність організації.

Відповідальність як характерологічна властивість особи виконує подвійну функцію: з одного боку, вона слугує своєрідним обмежувачем влади, а з іншого – є мотиваційною силою, що стимулює діяльність менеджера. Крім того, відповідальність передбачає оцінку дій менеджера і заохочення або осуд його залежно від цієї оцінки. Менеджер несе особисту відповідальність як за владу, якою він наділений, так і за рішення, які він приймає.

Важливим для професійної діяльності менеджера є бажання і уміння не тільки нести особисту відповідальність за результати діяльності, але й розподіляти відповідальність за всіма рівнями управлінської ієрархії. Як писав А. Файоль: «Мужнє прийняття і усвідомлення відповідальності викликають повагу інших; це – рід мужності, який дуже цінують всюди. І все ж таки відповідальності звичайно настільки ж не люблять, наскільки шукають влади. Побоювання відповідальності паралізує багато починань і зводить нанівець багато властивостей»

Проаналізувавши тему дослідження можно зробити висновок, що на сьогодні, спеціалістами оціночних центрів розроблено від 30 до 100 вимог до сучасних менеджерів. Але в світі немає людини, яка б володіла усіма якостями, що сформульовані як вимоги до менеджера. У той же час тисячі менеджерів працюють успішно, забезпечуючи високу результативність організацій. Це пояснюється, по-перше, здібністю індивідів за певних обставин компенсувати відсутність або нерозвиненість одних рис іншими, а, по-друге, постійним самовдосконаленням.

Для досягнення успіху компанії на українському ринку її менеджери повинні знати і вміти практично виконувати всі відповідні функції менеджменту. Головний акцент при цьому варто було б зробити на вмінні оцінювати реальний економічний стан підприємства, здатності адекватно оцінювати зовнішні ризики, умінні управляти людьми, управляти фінансами, управляти ресурсами, засобами виробництва.

ОСОБЛИВОСТІ МОВЛЕННЄВОГО ЕТИКЕТУ

Титаренко В.В., студ. 5 курсу БФ, спец. «ПЦБ»
Науковий керівник: ст.викладач Заболотна Т.М.

Регламентованість ділового спілкування вимагає більш суворого дотримання його учасниками мовленнєвого етикету, під яким розуміють розроблені суспільством правила поведінки, систему стійких мовних формул спілкування. Мовленнєвим етикетом людина послуговується щодня. Ми кілька разів упродовж дня можемо звертатися один до одного, вітатися, прощатися, комусь дякувати, давати пораду, прохати про щось у когось, перед кимось доводиться вибачатися, когось комусь рекомендувати. І при цьому ми послуговуємось усталеними виразами чи окремими словами, які для носіїв мови не потребують зусиль свідомості. Це і є мовленнєвий етикет у дії.

Слово «етикет», як відомо, прийшло до нас із французької мови через посередництво російської та польської – etiquette – ярлик, етикетка з написом, а у XVIII ст. – церемоніал. Мовленнєвий етикет проявляється в культурі мови, яку можна охарактеризувати як сукупність якостей, що мають найкращий вплив на адресата із врахуванням конкретних обставин відповідно до поставленої мети. Це і багатство (різноманітність) мови, її чистота, виразність, ясність і зрозумілість, точність і правильність. Визначається мовленнєвий етикет обставинами, за яких відбувається спілкування, соціальним статусом суб'єкта і адресата спілкування, їх фахом, віком, статтю, характером тощо. Крім того, мовленнєвий етикет має національну специфіку.

Поняття «культура мови» тісно пов'язане із закономірностями та особливостями розвитку та функціонуванням мови, а також і мовною діяльністю в усьому її різноманітті. Багатство мови визначається і смисловим насиченням слова, що створюється явищами багатозначності, омонімії, синонімії та ін. Додають мові емоційності різні суфікси, фразеологізми, прислів'я та приказки. Бідною та невиразною роблять мову штампи, канцеляризми, наприклад, «поставити питання, спрямувати увагу на виконання завдань і т.п. Діловий стиль спілкування впливає й на появу слів-супутників, так критика обов'язково різка, підтримка – гаряча, завдання – конкретні і т.п. Треба звернути увагу на гучність і швидкість мови.

Діловій розмові шкодить поспішлива мова. Неприємною є й манера говорити повільно, розтягуючи слова. Говорити слід, щоб слухачу не прийшлося просити повторити сказане. Чистота мови – це відсутність зайвих слів, слів-паразитів на зразок: так би мовити, значить, бачите, власне кажучи і под. Точність як ознака культури мови визначається вмінням чітко і ясно мислити, знанням предмета мови і законів літературної мови. Точність мови найчастіше пов'язується з точністю слововживання, правильним використанням багатозначних слів, синонімів, антонімів, омонімів.

Основою культури мови є літературна мова – вища форма національної мови. Це мова культури, літератури, освіти, засобів масової інформації, офіційно-ділового та неофіційного спілкування носіїв мови. Будь-яка літературна мова має дві форми вияву – усну та писемну.

Усна мова – мова, що звучить, створюється в процесі говоріння. Для неї характерна словесна імпровізація. Усна мова має багато різновидів. Це і обласний діалект, і розмовна мова міста, так зване міське койне, і різного роду жаргони – соціальні, вікові, зокрема так званий молодіжний жаргон, сленг тощо. Усі ці різновиди єдиної національної мови перебувають у постійному рухові і взаємодії. Тому звуження сфери побутування мови не може не позначитися негативно на її розвиткові.

Писемна мова – мова, що закріплюється графічно. Вона може бути заздалегідь обдумана, виправлена. Для неї характерні суворе дотримання норм, наближення до книжної лексики, використання складних речень. Писемні різновиди мови не можуть нормально функціонувати без підґрунтя, без постійного підживлення з рухливого усного мовлення, в якому, власне, і відбувається реальне життя мови, постійний її, хоч і непомітний у щоденному спілкуванні, рух.

Поняття «культура мови» включає й знання законів красномовства – риторики. Існують три чинники, що суттєво впливають на комунікацію: 1) врахування складу аудиторії (її культурно-освітніх, національних, вікових та професійних особливостей; 2) врахування змісту й характеру самого виступу; 3) об'єктивна самооцінка доповідачем особистих ділових якостей, компетентності в тих чи інших питаннях, з якими він виступає перед аудиторією. У мові важливо дотримуватися норм: граматичних – правил використання форм різних частин мови та побудови синтаксичних конструкцій; лексичних, тобто правил точного слововживання; орфоепічних (літературної вимови), акцентологічних (наголошування).

Ділова людина повинна володіти технікою безпосереднього контакту як на індивідуальному, так і на масовому рівні, вміти користуватися словом. У діловому спілкуванні не дозволяється вживати лайливі слова та нецензурні вирази, просторіччя, небажаним є вживання жаргонізмів, діалектизмів, професіоналізмів, не слід зловживати термінами та іншомовними словами. Неприємне враження справляють помилки, пов'язані з порушенням норм сучасної літературної мови, неточністю слововживання, багатослів'я.

Отже, мовленнєвий етикет – це складна система мовних знаків, що спирається на моральні правила та вимоги і вказує на ставлення як до інших людей, так і до себе.

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Радько А.О., аспірант кафедри менеджменту в галузях АПК
Науковий керівник: к.е.н., доцент Дубовик С.Г.

Сьогодні аналіз господарської діяльності займає важливе місце в економічній науці. Сучасні динамічно змінювані ринкові умови наполегливо потребують пошуку шляхів стабільного розвитку підприємств. Ціль забезпечення успішної роботи підприємства може бути досягнута через здійснення комплексу заходів щодо покращення фінансово-економічних результатів його діяльності.

Основною метою діяльності кожного підприємства є здобуття економічних вигод. Показник суми прибутку вказує на абсолютний ефект діяльності підприємства без урахування використаних ресурсів, тому його слід доповнювати показником рентабельності. Рентабельність є узагальнюючим показником економічної ефективності сільськогосподарського виробництва та характеризує ступінь прибутковості підприємства. Вона розраховується шляхом зіставлення валового доходу або прибутку з витратами чи використовуваними ресурсами. Сільськогосподарське підприємство вважається рентабельним, якщо обсяг виручки від реалізації покриває понесені витрати на виробництво та утворює частину прибутку. Таким чином, рентабельність характеризує ефективність роботи підприємства, дає уявлення про його спроможність отримувати економічні вигоди від своєї діяльності. На основі аналізу середніх рівнів рентабельності можна визначити, які види продукції і які господарські підрозділи забезпечують велику прибутковість. Це стає особливо важливим у сучасних, ринкових умовах, де фінансова стійкість підприємства залежить від спеціалізації і концентрації виробництва.

У 2012 році в цілому по Сумській області рівень рентабельності продукції сільського господарства становив 17,0%, що на 11,6 пункто-процентів більше порівняно з 2000 роком. Але протягом останніх років цей показник значно коливався. Так, у 2005, 2009-2011 роках спостерігалася збитковість виробництва продукції сільського господарства. Щодо рентабельності виробництва продукції рослинництва, то у 2012 році порівняно з 2000 роком цей показник зменшився на 15,4 пункто-процентів і становив 22,7%. Динаміка рівня рентабельності продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах Сумської області приведена на рис.1. Найбільший рівень рентабельності продукції рослинництва у 2012 році мали виробничі кооперативи - 34,7%, приватні підприємства (включаючи фермерські) - відповідно 28,4%, а господарські товариства – 21,3%. Найменше значення цього показника спостерігалось у державних підприємствах (6,7%).

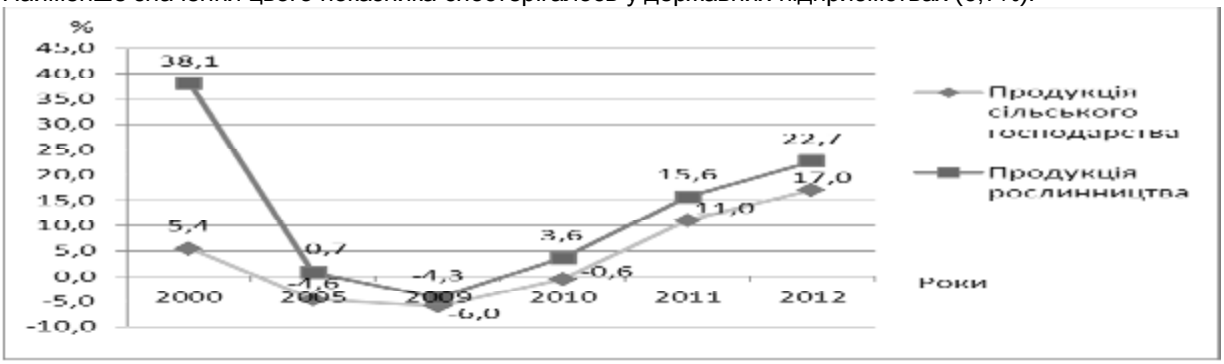

Рис.1 Рівень рентабельності продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах Сумської області

На рівень рентабельності підприємства впливають ряд зовнішніх і внутрішніх факторів. При визначенні резервів підвищення рентабельності сільськогосподарського виробництва, необхідно визначити розміри грошового виторгу від реалізації та собівартості продукції. Собівартість є вагомою складовою ціни продукції, що безпосередньо впливає на економічну ефективність. Іноді підприємства прагнуть підвищити рівень рентабельності за рахунок збільшення урожайності. Однак такий варіант не завжди призводить до росту рентабельності. Існує оптимальний рівень урожайності культури і технологічних затрат у галузі, параметрів яких необхідно дотримуватись.

Отже, визначення резервів підвищення рентабельності сільськогосподарського виробництва зводиться, з одного боку, до визначення резервів збільшення грошового виторгу від реалізації, а з іншого боку - резервів зниження собівартості продукції. Сільськогосподарські товаровиробники повинні значну увагу приділяти питанням планування витрат, виходячи з показників минулих років. При плануванні виробництва нового виду сільськогосподарської продукції ретельно зважити наявні ресурси і можливість їх використання у такому виробництві, враховуючи науково-технічний прогрес.

Список використаних джерел:

1. Прибутковість і рентабельність фермерських господарств а Україні / Л.Л. Мельник // Економіка АПК. - 2009. - №9. - С.2-6.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сигида Н. О., студ. 5 курсу МН, спец. «МОіА»
Науковий керівник: к. е. н., доцент Дубовик С.Г.

Головною метою діяльності, будь якого, підприємства, в тому числі й сільськогосподарського є отримання прибутку. Тому варто відмітити, що всі управлінські процеси на підприємстві спрямовані на максимізацію прибутку. На сьогоднішній день, підприємствами все більше уваги приділяється управлінню збутом, оскільки оптимальна збутова політика дає можливість збільшення прибутку.

Сучасні автори визначають поняття «збут» по-різному. Так, деякі розглядають збут як процес фізичного переміщення товару й ототожнюють його з поняттями «розподіл» і «товарорух». Інші автори розглядають збут як процес взаємодії з покупцем. Ми хочемо, виділити найбільш точне, на нашу думку, визначення поняттю «збут» сформоване Л.В. Балабановим та А.В. Балабаниць:«Збут у широкому розумінні – процес організації транспортування, складування, підтримки запасів, доробки, просування до оптових і роздрібних торговельних ланок, передпродажної підготовки, упакування і реалізації товарів з метою задоволення потреб покупців і отримання на цій основі прибутку».

На основі вищезазначеного визначення, збутову політику можна розглядати, як сукупність взаємозв'язаних елементів збутової діяльності, спрямованих на задоволення потреб споживачів шляхом оптимального використання збутового потенціалу підприємства і забезпечення на цій основі ефективності продажу.

Процес управління збуту, на підприємстві розпочинається під час розробки маркетингової політики, оскільки саме на цьому етапі приймаються рішення про вибір ринків збуту, методів збуту та методів стимулювання збуту.

Важливо також відмітити, що розробка збутової політики підприємства передбачає визначення пріоритетних напрямків, засобів та методів, необхідних для активізації збуту. Також вона повинна базуватися на результатах аналізу наявної збутової системи, що включає в себе розрахунок як якісних так і кількісних показників (рівень обслуговування, задоволеність і прихильність покупців, результативність комунікаційної політики, правильність вибору сегментів ринку, результативність роботи збутового персоналу тощо).

Розробка збутової політики передбачає прийняття ряду маркетингових рішень: розробка системи цілей у сфері збуту; вибір цільового ринку; вибір методів збуту; розробка стратегії збуту; визначення місця, часу і способу виходу на ринок; розробка заходів стимулювання збуту і визначення переліку додаткових послуг.

Розробка системи стратегічних цілей у сфері збуту. Основними цілями у сфері збуту, згідно з І. М. Синяєвою є: якісне досягнення максимальної споживчої задоволеності з урахуванням суб'єктивного характеру оцінки і соціального фактора індивіда; надання широкого вибору товарів, послуг; створення сервісу і культури обслуговування; досягнення комерційного успіху з обов'язковим урахуванням корпоративного внеску до гармонізації потреб суспільства за рахунок виробництва і реалізації екологічно чистих технологій, товарів, послуг.

Вибір цільового ринку, базується на результатах сегментації ринку. Основними критеріями сегментації ринку, можна виділити: привабливість клієнтів і здатність фірми завоювати й утримати клієнтів в умовах конкуренції. З метою формування стратегії, на основі вищеперерахованих критеріїв будується матриця стратегій відносин із клієнтами І.І. Бойка, відповідно до якої можливі такі варіанти: утримання клієнтів і нарощування прибутку; впровадження у престижне коло організацій; поліпшення обслуговування або відмова від роботи з клієнтом; активна, енергійна охорона завойованого клієнта; вибіркове (селективне) обслуговування; пропозиція середнього, стандартного обслуговування; підтримка перспективних клієнтів вигідними умовами; відмова від обслуговування.

Як уже зазначалося вище, при формуванні збутової політики важливим є вибір методів збуту, котрий має ґрунтуватись на врахуванні особливостей товарів, що пропонуються підприємством, сконцентрованості покупців у регіоні, інтенсивності конкурентної боротьби, переваг і недоліків окремих форм і методів збуту.

Розробка стратегій збуту здійснюється на основі вибраного стратегічного напрямку. Цей процес має індивідуальний характер для кожного конкретного підприємства.

Визначення місця, часу і способу виходу на ринок залежить від результатів дослідження стану та динаміки попиту покупців, кон'юнктури ринку. Досить важливим при цьому є готовність потенційних покупців сприйняти новий товар або нове підприємство.

Заходів стимулювання мають бути спрямовані на покупців (з урахуванням їхніх переваг, потреб, динаміки попиту, прихильності і лояльності покупців), посередників (з орієнтацією на встановлення довгострокових взаємовигідних відносин) і збутовий персонал (з метою підвищення результативності роботи збутового персоналу і ефективності продажу).

Отже, формування збутової політики на підприємстві, є складним, багатоетапним процесом, виконання котрого забезпечить підприємству ефективне функціонування на ринку.

МОТИВАЦІЙНА ПРОГРАМА ЯК СКЛАДОВА УСПІХУ СТРАТЕГІЧНООРІЄНТОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Харченко Т. М., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК

Новий етап розвитку суспільних відносин потребує підвищення активності та відповідальності працівників усіх рівнів управління, створення умов для стійкого їх прояву. Від чітко розробленої мотиваційної програми залежить не тільки соціальна та творча активність працівників, але й результати підприємств в соціально-економічній діяльності.

У процесі теоретичних та практичних досліджень, ґрунтуючись на наукових положеннях та твердженнях, дійшли до висновку, що проблема мотивації праці в сільськогосподарських підприємствах залишається невирішеною. З огляду на соціально-економічні чинники, передумови, що формують мотивацію праці в механізмі регуляції трудової поведінки, основними функціями стимулювання залишаються матеріальна, соціально-психологічна та морально-виховна. Однак найважливішими підставами для класифікації стимулів виступають саме потреби найманих працівників, які обумовлені динамічним впливом зовнішнього оточення, швидкими змінами в інформаційному просторі. Із метою своєчасного реагування на такі зміни потреб, цінностей, стимулів найманих працівників керівникам сільськогосподарських підприємств необхідно обрати мотиваційно-стратегічний шлях розвитку підприємства.

Досліджуючи рівень мотивації на сільськогосподарських підприємствах, вважаємо, що вимога сьогоднішнього дня – це створення такої системи мотивації на підприємстві, у якій би наймані працівники були віддані краще своїй роботі. Головною складовою системи, безперечно, є забезпечення матеріальних благ, що обумовлюється саме заробітною платою. Однак, матеріальне стимулювання у вигляді грошової компенсації має певну критичну межу між віддачею продуктивного потенціалу працівниками та плановими результатами роботи. Результати соціологічних досліджень дають можливість говорити про удосконалення матеріального, але не грошового стимулювання, яке позитивно змінить рівень трудової активності працівників у досягненні цілей підприємства. Наш вектор досліджень будемо ґрунтувати саме на удосконаленні кадрової (соціальної) стратегії в діяльності сільськогосподарських підприємств. Головне її завдання – пошук альтернативних способів мотивації, що ефективно поєднують матеріальні та нематеріальні методи стимулювання трудової діяльності, а також забезпечують максимальну відповідність інтересів працівників та керівництва в досягненні стратегічних цілей підприємства.

Для підвищення ефективності процесу мотивації на підприємстві складають мотиваційні програми. Мотиваційна програма – це комплекс дій та заходів, що спрямовані на підвищення як особистої ефективності працівника, так і підвищення ефективності колективу в цілому. Мотиваційна програма (система оплати праці) повинна відповідати особливостям конкретного підприємства, а для її ефективної роботи необхідне виконання основних умов:

- § охоплення всіх без виключення працівників підприємства;
- § цільова спрямованість;
- § доступне розуміння для кожного робітника;
- § інформативність щодо результатів, на які спрямована діяльність підприємства.

Системи мотиваційних програм підприємства можуть бути представлені у вигляді трьох програм, побудованих за цілями: премій (бонусів); групового стимулювання (до відомості персоналу доводиться, що компанії важливо не стільки те, як працює кожна конкретна людина, скільки те, чи досягається мета всього бізнесу-процесу, тобто наскільки ефективно працює група фахівців, задіяних у даному процесі); індивідуального стимулювання (це формалізована програма преміювання, де розмір винагороди пов'язаний із досягненням певного обсягу продажів).

Варто зазначити, мотиваційна програма, що була сформована на принципах перерахованих вище, може суттєво вплинути на ефективність роботи колективу. На великих підприємствах (за кількістю найманих працівників) мотиваційні програми мають два рівня:

− єдине положення про преміювання, що включає концепцію і принципи побудови преміальної підприємства, пов'язаної з колективним договором і правилами внутрішнього розпорядку;

− положення про преміювання по структурних підрозділах (цехам, відділах) де відображаються конкретні показники і умови преміювання, а також шкала, що визначає розмір премії.

Існування зарубіжних мотиваційних програм спонукає створення єдиної системи мотивації в Україні, яка б відповідала релігійним, комерційним, суспільним вимогам суспільства. Виходячи з цього, створення мотиваційної програми в умовах української економіки повинно базуватись на таких принципах: прозорість, залежність від фінансових результатів підприємства, публічність, досяжність. Однак, варто пам'ятати, що головна ціль мотивації – підвищення продуктивності праці, шляхом забезпечення сприятливих умов для найманих працівників, відповідної оплати праці, високої корпоративної культури тощо.

ПСИХОЛОГІЯ ДІЯЛЬНОСТІ

Щербак О.Г., ст. викл. кафедри менеджменту в галузях АПК

Діяльність – це специфічний спосіб ставлення людини до світу. Вона поєднує біологічну, соціальну та духовно-культурну сутність людини.

Діяльність постає як засіб перетворення природи на предмети споживання, творіння культури. Характерними ознаками діяльності людини є:

1. Людина діє під впливом тих чи інших мотивів для задоволення певної потреби.
2. Людина існує завдяки взаємодії із навколишнім середовищем (інші люди, предмети, природа і т.п.).
3. Людина обмінюється інформацією з іншими людьми, тобто бере участь у спілкуванні.
4. З самого початку життя людина грається, вчиться, а далі – працює.
5. Саме завдяки діям, взаємодіям людина набуває певного досвіду.
6. Людина відчуває вплив умов життя як на рівні оточення (мікросередовище), так і на рівні суспільства (макросередовище).
7. Діяльність людини носить цілеспрямований і усвідомлюваний характер.

На основі того, що діяльність людини являє собою систему усвідомлюваних дій, що передбачає зміну або перетворення навколишнього світу, можна сформулювати наступне визначення: діяльність – це активна взаємодія людини з навколишнім середовищем, завдяки чому вона досягає свідомо поставленої мети, яка виникла внаслідок прояву у неї певної потреби.

Діяльність людини має предметний і духовний характер. Діяльність є предметною тому, що її результатом є матеріальні предмети. У цих предметах людина втілює своє розуміння світу, свій розум, властивості, інтереси, потреби, почуття. Види діяльності забезпечують існування людини та її формування як особистості.

Отже, діяльність – це внутрішня (психічна) і зовнішня (фізична) активність людини, що регулюється усвідомлюваною метою.

Основною характеристикою діяльності є її предметність. Діяльність завжди спрямована на певний об’єкт, на перетворення його властивостей.

Аналіз психологічної структури діяльності найчастіше здійснюють на основі мотиваційного і операційного підходів.

Мотиваційний підхід передбачає виділення таких складових діяльності як потреба, мета і мотив.

Операційний підхід до аналізу діяльності полягає в аналізі діяльності з точки зору її моторних компонентів: дії, операції.

Виділяють два рівні психологічної структури діяльності:

1. Мікроструктура діяльності: мотив, ціль, засіб, результат.
2. Макроструктура діяльності, в якій виділяють наступні блоки:
   - Спонукально-ціннісний: мотиви, цілі,
   - Прогностично-проективний: прогнозування, вибір, планування,
   - Виконавчо-реалізуючий: способи, засоби, результати,
   - Оцінно-порівняльний: аналіз, виявлення неузгодженості в результатах і процесів їхнього досягнення.

Виходячи з наведеного, психологічний аналіз діяльності передбачає розгляд її як складного, багатовимірного і багаторівневого явища, що динамічно розвивається.

Отже, діяльність людини має складну ієрархічну будову. Перший рівень – це рівень психофізіологічних функцій, наступний – рівень операцій, і верхній – рівень особливих видів діяльності.

Виділяють такі основні види діяльності людини в психології: ігрова – це такий вид, продуктом якого є сам її процес, навчальна – продуктом якої є знання, вміння, навички, та праця – фізична і розумова, яка є необхідною умовою існування та розвитку людини. А здійснюються вони за допомогою таких засобів, як знання, уміння та навички.

Знання – це результат процесу пізнання дійсності, адекватне її відображення у свідомості людини у вигляді уявлень, понять, суджень, умовиводів, теорій. Уміння – сукупність знань і навичок, що забезпечують можливість виконання певної діяльності в певних умовах. Навички – це дії, що автоматизувалися в результаті вправ і проходять через ряд етапів формування.

Тому, тільки та діяльність дає щастя душі, зберігаючи її гідність, яка виходить з неї самої, отже, діяльність улюблена, діяльність вільна, а тому, настільки потрібно виховувати прагнення до діяльності, настільки ж потрібно виховувати прагнення до самостійності або свободи: один розвиток без другого не може просуватися вперед.

Як зазначав Генрі Форд, праця в нашому житті є основною умовою здоров’я, самоповаги і щастя. Вона – не прокляття, а найбільша благодать. Робота – той наріжний камінь, на якому стоїть світ. У ній корініться наша самоповага. І роботодавець повинен виконувати ще більшу роботу в свій робочий день, ніж його підлеглі.

УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Копа О.В., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: доц. Дубовик С.Г.

У ході реформування вітчизняного аграрного сектору фермерські господарства практично стали засновниками нової системи господарювання. Проте, не зважаючи на досить сприятливі умови для становлення фермерства, особливо на початковому етапі, внутрішні можливості його розвитку розкриті ще далеко не повністю.

Проблемі ефективності та визначення стратегічних пріоритетів подальшого розвитку фермерства взагалі та України, зокрема, присвячено роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених економістів: Беккера М., Блегборна С., Блюма А., Власова В.Д., Грищенко О.В., Єрмакова О.Ю., Збарського В.К., Ігнатова В.Д., Крисального О.В., Месель-Веселяка В.Я., Пиріг Г.І., Саблука П.Т., Скрипник С.В., Топіхи І.Н., Чаянова О.В., Червена І.І., Шебаніної О.В. та ін.

Віддаючи належне науковцям, які займаються питаннями теорії, методології організації та ефективного управління в фермерських господарствах, слід зазначити, що в сучасній економічній думці і досі існують різні погляди щодо значимості та сутності цих формувань. Більшість досліджень зосереджена на вивченні окремих проблем функціонування фермерських господарств, без урахування особливостей їх розвитку в умовах нових економічних відносин, специфіки окремих регіонів та динамічності зміни як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Недостатньо висвітленими залишаються проблеми правового регулювання фермерства та узагальнення світового досвіду ринкової організації аграрного сектора з метою визначення принципів, умов формування та ефективного функціонування фермерських господарств в Україні.

Необхідність існування та подальшого вдосконалення управління фермерськими господарствами пов'язана з тим, що ними забезпечується поповнення обсягу та асортименту сільськогосподарської продукції; раціональне використання матеріальних та трудових ресурсів; економія капіталовкладень у сільське господарство; ріст ефективності та продуктивності використання землі; скорочення втрат сільськогосподарської продукції; поповнення місцевого бюджету тощо.

Сьогоднішні умови господарювання вимагають таких методів управління, які б дозволили сформувати виробничий потенціал на якісно новому рівні. Методи управління повинні бути направлені на інтелектуалізацію, інформатизацію та екологізацію виробництва, що дозволить випускати конкурентоспроможну продукцію та реалізувати її на внутрішньому і зовнішньому ринках. Разом з тим комплексного підходу, практичного узагальнення та наукового обґрунтування вимагають закономірності та принципи функціонування, подальшої адаптації до ринкових механізмів господарювання, підвищення ефективності та раціонального використання виробничого потенціалу фермерських господарств на регіональному рівні; вдосконалення їх спеціалізації та матеріально-технічного забезпечення.

Управління у ФГ «Вітчизна-Тиниця» здійснюється на принципах єдиноначальності. Весь колектив господарства підпорядковується голові фермерського господарства, який має необхідні права в галузі управління. Він відповідає і за результат діяльності.

В умовах зменшення розмірів діяльності та доходності організації, на підставі проведених розрахунків стану фінансової стійкості, ліквідності та рентабельності визначено, що за двохфакторною моделлю ймовірність настання банкрутства перевищує 50% і зростає в динаміці.

Прогнозування ймовірності банкрутства на основі моделі Альтмана показує його високу ймовірність.

За моделлю Спрінгейта фінансовий стан досліджуваного підприємства є стабільним.

Реалізацію стратегічного управління в ФГ «Вітчизна-Тиниця» запропоновано вдосконалювати за рахунок участі підприємств в дорадчій організації фермерів. ДОФ розглядається як один із можливих шляхів реалізації інформаційних систем в управлінні фермерськими господарствами, що забезпечить фермерам-учасникам організації здійснення власної політики управління шляхом горизонтальної та вертикальної інтеграції фермерських господарств на засадах партнерства.

Для більшості сільськогосподарських підприємств характерною є недостатня оцінка ролі превентивного антикризового управління. У зв'язку з цим доведено доцільність застосування саме такого попереджуючого управління на досліджуваному підприємстві. Для підвищення його стійкості запропоновано проводити постійний антикризовий моніторинг відхилень в економічних чинниках розвитку підприємства, що в свою чергу дозволить визначити його стратегію розвитку.

Етапи формування та реалізація антикризової стратегії управління поєднують стратегічні та тактичні аспекти антикризового планування та сприяють вирішенню проблеми забезпечення конкурентоспроможного та стабільного стану фермерського господарства.

Проведення визначених нами заходів сприятиме організаційно-економічному зміцненню ФГ «Вітчизна-Тиниця», стабілізації його внутрішнього середовища, а також дозволить забезпечити здатність підприємства до швидкого, адекватного управління та ефективної адаптації в умовах загрози виникнення кризи.

УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ВИРОБНИЦТВОМ В РЕГІОНІ

Бондаренко І.Є., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: доц. Дубовик С.Г.

Аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством є системоутворюючим в національній економіці, що формує фактори збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку держави, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки, утворює ринок сільськогосподарської продукції та продовольства.

Український аграрний сектор з потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, є ланкою, що на даному етапі може стати локомотивом розвитку національної економіки, дати імпульс інвестиційному, технологічному та соціальному піднесенню у державі.

Теоретико-методологічні, методичні та практичні аспекти управління аграрним сектором економіки висвітлені в працях вітчизняних вчених економістів-аграрників: П.Т. Саблука, І.І. Лукінова, В.Г. Андрійчука, А.Д. Діброви, С.М. Кваші, М.І. Кісіля, Ю.С. Коваленка, О.В. Крисального, М.Ф. Кропивка, Е.Г. Лясковця, В.П. Малеса, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, О.М. Могильного, А.М. Огінського, Г.М. Підлісецького, В.П. Рябоконя, В.П. Ситника, І.Х. Степаненка, В.В. Юрчишина та ін. Ними розроблені стратегічні аспекти зміцнення сільськогосподарського виробництва в країні, структурної перебудови галузі, підвищення економічної ефективності використання земельних, матеріально-технічних і трудових ресурсів, ціноутворення, формування і функціонування ринків сільськогосподарської продукції. Однак питання вдосконалення управління виробництвом сільськогосподарської продукції на рівні районів вимагають подальшого наукового обґрунтування і практичного вирішення.

У сучасних соціально-економічних умовах ефективність державного регулювання АПК прямо обумовлена раціональним поєднанням заходів, що використовуються на центральному і регіональному рівнях, при цьому регіональна аграрна політика повинна забезпечувати не лише зростання обсягів сільськогосподарського виробництва, але й комплексний економічний, екологічний та соціальний розвиток регіону.

На сучасному етапі розвитку вітчизняного аграрного виробництва склались умови, що вимагають посиленої уваги до його екологічної компоненти. Це зумовило необхідність обґрунтування поняття "еколого-спрямоване сільськогосподарське виробництво" як "господарської діяльності, кінцева мета якої (отримання прибутку) досягається через задоволення попиту на ринку продовольства і сировини за одночасного зменшення негативного впливу на довкілля та сприяння сталому розвитку сільських територій". В еколого-спрямованому аграрному виробництві доцільно виділити такі напрями: органічне виробництво, використання низькозатратних систем виробництва, поєднання технологій сільськогосподарського виробництва із середовище-відтворювальними заходами, встановлення правил ведення сільського господарства тощо, що дозволяє забезпечити його еколого-спрямований розвиток.

Поєднання в еколого-спрямованому аграрному виробництві виробничих, економічних та екологічних аспектів вимагає удосконалення організації управління еколого-спрямованим сільськогосподарським виробництвом, яке пропонується здійснювати на основі опрацьованого теоретико-методологічного підходу, що базується на використанні важелів "м'якого" і "жорсткого" управління в певному співвідношенні для різних суспільних рівнів управління та дає змогу удосконалити систему управління сільськогосподарським виробництвом в напрямі раціонального поєднання галузевого і територіального управління, а також конвергенції повноважень щодо управління сільськогосподарським виробництвом та навколишнім середовищем на програмно-цільових засадах.

Аграрний сектор економіки Сумської області представлений декількома великими вертикально інтегрованими структурами та значною кількістю невеликих сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств. Саме в цих невеликих підприємствах сконцентрована основна частка зайнятості сільського населення. На сьогодні необхідне збереження цього сегменту аграрного виробництва як носія сфери прикладання праці сільського населення, його доходів та збереження сільської самобутності нашого регіону та розвитку сільських територій.

Саме тому, кластерний підхід в реалізації стратегії подальшого розвитку аграрного виробництва в Сумській області є одним з найбільш привабливих для його подальших перспектив за рахунок об'єднання зусиль, направлених на підвищення ефективності виробничої діяльності.

Реалізація завдань дозволить забезпечити позитивну динаміку виробництва сільськогосподарської продукції та підвищення її якості, упровадження у виробництво сучасних енергозберігаючих технологій, захист прав власників земельних паїв, створення сприятливих умов для залучення інвестицій у розвиток сільських територій, збільшення надходжень до бюджету району.

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМ ЗАХИСТОМ НАСЕЛЕННЯ

Безпала А.С., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: доц. Дубовик С.Г.

В умовах трансформації економіки України – переходу від командно-адміністративної до ринкової економіки, від державної власності до приватної, розвитку конкуренції й підприємництва, гостро постала проблема соціального захисту населення. Створення ринкової економіки супроводжується стрімким розшаруванням суспільства за матеріальним, соціальним статусами. Перед державою постала проблема забезпечення і підтримки малозабезпечених прошарків населення.

Прагнення України увійти в Європейську співдружність країн та у Європейський союз неможливе без створення системи правових, економічних, організаційних та інших заходів державних і недержавних установ та організацій, що впливатимуть та сприятимуть підтриманню соціальної стабільності в суспільстві, створенню умов для зростання добробуту населення, забезпечення належного рівня та якості життя населення.

Процес поглиблення інтеграції в світове економічне співтовариство передбачає багато істотних змін в системі управління державою, складовою якої є соціально-економічна система, на основі ідеї сполучення економічної ефективності як результату дієвості ринкових сил та соціального компромісу. Наявність дієвої, ефективної системи соціального захисту – це свідоцтво рівня розвитку держави, його відповідності вимогам часу. Чим вищий рівень життя членів суспільства, тим більш розвинутим може вважатися суспільство.

Стратегічна мета інтеграції України до складу Європейського співтовариства потребує серйозної роботи щодо удосконалення захисту прав і свобод людини, демократизації всіх складових суспільного життя, економічного зростання та забезпечення механізмів і умов для створення матеріального та духовного добробуту населення. Найважливішим аспектом цієї проблеми, віддзеркаленням місця людини в системі державної політики є стан її соціального захисту та надання соціальних гарантій.

Проблеми і перспективи розвитку вітчизняної системи соціального захисту населення та її вплив на всі сфери суспільного життя українців знаходяться в постійній увазі науковців. Теоретико-методологічні та прикладні питання соціального захисту населення та його регулювання досліджують Д. Богиня, І. Бондар, І. Гнибіденко, М. Долішній, Е. Лібанова, А. Колот, Б. Надточій, А. Нечай, В. Новіков, В. Онікієнко, С. Пирожков, В. Яценко та ін. Вивченням соціальних питань на регіональному рівні займаються такі вчені, як О. Новікова, Ю. Краснов, С. Вовканич, С. Злупко, А. Ягодка, О. Яременко та ін.

Проблеми вивчення особливостей формування соціального захисту в сучасному російському суспільстві, включаючи такі її підсистеми, як соціальне страхування, соціальне забезпечення, соціальну підтримку, соціальне обслуговування знайшли віддзеркалення в роботах Абалкина Л., Амосова А., Аширової Р., Вербовської М.Д., Качанової Е., Клюшкина М., Кокина Ю.П., Курьянова А.Д., Мільнера Б., Мінакира П.А., Мокроносова А., Нестерова Л., Осадчей Г.І., Роговий І., Сидоркиной З.І., Соболевою І., Сорокина Д., Тамбовцева В.Л. та інших вчених.

У той же час накопичені наукові досягнення потребують подальшого розвитку і пошуку шляхів вирішення окремих проблем соціального захисту з урахуванням сучасних реалій.

Вдосконалення управління соціальним захистом населення країни, регіону та окремо взятого Управління праці та соціального захисту Шосткинської міської ради повинно включати: сприяння ефективній зайнятості населення шляхом реалізації активних програм на ринку праці, у тому числі стимулювання роботодавців до створення робочих місць, реформування системи професійного перенавчання і підвищення кваліфікації безробітних, повернення безробітних громадян до продуктивної зайнятості, забезпечення реалізації державної профорієнтаційної політики, що сприятиме гармонізації попиту та пропозиції робочої сили, відродженню робітничих професій, забезпечення партнерських стосунків у вирішенні питань зайнятості населення з соціальними партнерами регіону.

Втілення в життя даних заходів забезпечить зростання кількість зайнятого населення з 520 тис. осіб у 2012 році до 525 тис. у 2017 році, у тому числі штатних працівників з 249,7 тис. осіб до 255 тис. осіб відповідно; підвищення рівня зайнятості населення з 59,9% у 2012 році до 63,4% у 2017 році; зниження рівня безробіття (за методологією МОП) з 8,7% у 2012 році до 7,9% у 2017 році; зменшення частки працівників, які працюють у режимі неповної зайнятості з 7,3% до середньооблікової штатної чисельності працівників у 2012 році до 5,9% у 2017 році; зростання чисельність працевлаштованих з числа зареєстрованих безробітних з 13,6 тис. осіб у 2012 році до 15,4 тис. осіб у 2017 році; працевлаштування на вільні та новостворені робочі місця щороку по 22 тис. незайнятих громадян.

Оскільки для практики управління розвитком соціального захисту населення важливе значення має оцінка її ефективності, пропонуємо до використання Методику оцінки ефективності витрачання бюджетних коштів на цілі соціального захисту населення.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ

Ященко В.В., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: доц. Дубовик С.Г.

Зміна зовнішніх умов функціонування організацій обумовлює необхідність перегляду традиційних у вітчизняній практиці форм і методів управління організаційним розвитком. Отримання суб'єктом підприємництва довготривалих конкурентних переваг нерозривно пов'язане з умінням його внутрішньої структури вчасно реагувати на зміни навколишнього середовища. Особливо актуально постає питання підтримки організації в бажаному соціально-ринковому (конкурентному) стані, що вимагає його безперервного розвитку як відкритої виробничо-економічної системи.

Важливою ланкою внутрішнього середовища організації є її організаційна складова. У вітчизняній практиці реалізація моделей організаційного розвитку спрямована більше на всебічне інформаційне забезпечення діяльності суб'єкта підприємництва з метою зменшення невизначеності його функціонування в умовах мінливого навколишнього середовища. Це обумовлює необхідність підвищення гнучкості організаційних схем управління організаціями і швидкості організаційних змін на основі ефективного використання економічних можливостей управління.

Питання організаційного розвитку знайшли відображення в дослідженнях провідних вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема Коршунової О.Д., Некрасова С.І., Некрасової Н.А., Бусигіна О.В., Клягіна С.В., Паніної О.М., Новака В.О., Родченка В.В. та інших. Незважаючи на широке коло наукових публікацій та розробок з даного питання, воно потребує дослідженні існуючих підходів до моделювання організаційного розвитку організацій та обґрунтування застосування найбільш ефективних з них для вітчизняних виробничо-економічних систем.

В економічній літературі теоретичні і методичні аспекти стратегічного менеджменту й управління розвитком досліджувалися такими вченими, як А. Аакер, І. Ансофф, К. Боумен, В. Василенко, А. Градов, Ю. Іванов, Е. Коротков, А. Зуб, М. Кизим, Ю. Кристек, Л. Лігоненко, Б. Мільнер, Г. Мінцберг, В. Пономаренко, О. Пушкар, К. Ру-Дюфор, А. Слаттер, О. Тищенко, А. Томпсон, Шершньова та ін.

Організаційний розвиток – сучасний метод розвитку організації за допомогою роботи з людськими ресурсами, що виник на перетині психології управління, організаційної і соціальної психології та менеджменту. Організаційний розвиток являє собою комплекс заходів щодо вдосконалення можливостей організації у вирішенні її внутрішніх проблем і забезпеченні високого рівня адаптації до зміни зовнішніх умов.

Досягнення цілей організаційного розвитку потребує регулярного і цілісного стратегічного управління змінами, що дозволяють об'єднати перетворення функціонально-організаційної структури, бізнес-процесів діяльності та ресурсів, та врахувати особистісні характеристики персоналу. Регулярне вдосконалення системи стратегічного та оперативного управління організаційним розвитком дозволить підприємству з мінімальними витратами здійснити перехід на новий рівень свого розвитку.

Управління ризиками є основою банківського бізнесу і суттєвою складовою банківських операцій. Враховуючи структуру вкладень управлінню кредитним ризиком приділяється значна увага. Банк прийняв комбіновану модель управління кредитним ризиком, яка здійснюється колегіально керівними органами Банку (Спостережною радою та Правлінням Банку, що взаємодіють між собою з питань ризик-менеджменту, виходячи з загальноприйнятих принципів корпоративного управління та ієрархії процесів управління ризиками, Комітетом з питань управління активами та пасивами, Кредитними комітетами Банку) та Блоком «Ризики» в межах визначених принципів, лімітів та обмежень, визначених статутом та внутрішніми нормативними документами Банку з питань кредитування. Діюча в Банку система управління кредитним ризиком забезпечує чіткий порядок розподілу функцій, делегування повноважень на здійснення кредитних операцій колегіальним органам Банку.

З метою забезпечення конкурентних переваг банку в умовах посиленої конкуренції та мінливості зовнішнього оточення, необхідним є орієнтація його діяльності на довгострокову перспективу, а саме, подальше вдосконалення стратегічного підходу в системі управління. Виходячи зі стану справ на вітчизняному та світовому фінансових ринках, окреслені найбільш важливі акценти у розвитку ПАТ «Укрсоцбанк» на перспективу, що полягають у комерційній діяльності, у поліпшенні якості активів, у підвищенні ефективності діяльності та оптимізації бізнес-процесів а також у підвищенні репутації капіталу. В цілому, зусилля керівництва досліджуваного нами банку повинно і в подальшому дотримуватися обраного шляху розвитку – формувати якість ПАТ «Укрсоцбанк» як соціально орієнтованої і соціально відповідальної фінансової установи.

Для підвищення фінансової стійкості та забезпечення стабільного розвитку банку важливим завданням при розробці фінансової стратегії розвитку банку є вдосконалення процесу управління ризиками. Важливим моментом при управлінні ризиками є оптимізація структури балансу банку. Необхідно використовувати методичний підхід до розробки моделі оптимізації структури балансу за умови обмеження ризику ліквідності, оскільки проблема оптимізації співвідношення між прибутковістю та ліквідністю у сучасній банківській справі є ключовою у процесі управління банком.

УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ЛІСГОСПУ

Забутна Л.М., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: доц. Дубовик С.Г.

Лісове господарство України має значну історію впровадження управлінських рішень щодо створення та вирощування лісових насаджень, а також ефективності використання лісових ресурсів. Особливості впровадження таких заходів зумовлено тривалим історичним розвитком суспільства, а разом із тим формуванням нормативно-правової бази, яка визначала право власності на ліси, а також основні правила ведення лісового господарства.

Важливими аспектами сучасного ведення лісового господарства та наближення його до критеріїв збалансованого лісівництва є:

- перенесення основних повноважень щодо прийняття управлінських рішень у регіони;
- надання можливості прийняття управлінських рішень відповідно до ситуації (лісове господарство за особливостями виробництва наближається до сільського господарства та значною мірою залежить від чинників зовнішнього середовища);
- відхід від планової системи оцінювання діяльності підприємств та впровадження більш гнучких показників оцінювання лісогосподарської діяльності;
- впровадження системи конкурентоздатності товарів та послуг;
- найбільш повне використання природного поновлення у лісовідновленні;
- доступність місцевих громад та широких верств населення до використання деревних та не деревних ресурсів лісу та участі у прийнятті управлінських рішень.

Дослідженню управління лісогосподарською діяльністю присвячені праці Анцукевича О.Н., Андрушко Л.В., Атрохіна В.Г., Владимирової Г.А., Вороніна І.В., Васильєва П.В., Воробйова Г.І., Воропанова П.В., Генсірука С.А., Кислової Т.А., Коваля Я.В., Костюковича Ф.Т., Лобовикова Т.С., Мельника С.О., Мішеніна Є.В., Моісєєва М.О., Молоткова П.І., Морозова Г.Ф., Нєвєрова А.В., Овчиннікова Л.В., Перехода В.І., Петрова А.П., Пірса П., Сабана Я.О., Синякевича І.М., Стойка С.М., Туниці Ю.Ю., Туркевича І.В., Уілліамса М.Р.В., Швиденка А.Й., Шинкарука О.І., Янушка А.Д. та інших авторів. Проте проблема вдосконалення управління лісогосподарською діяльністю на сьогодні потребує застосування нових підходів з метою її розв'язання, оскільки процес відтворення та використання лісових ресурсів України не відповідає критеріям сталого розвитку лісового господарства.

Результати соціологічного дослідження дозволили визначити проблемні питання управління діяльністю ДП «Шосткинське лісове господарство». Найбільш значиму шкоду лісовим екосистемам наносять такі види господарської діяльності: суцільні рубки лісу на великих ділянках (48,5% респондентів); надмірне зрідження деревостанів, вирубування кращих дерев (52,0%); пошкодження ґрунту при трелюванні деревини тракторами (54,0%) та самовільні рубки лісу (57,0%).

Дослідження еколого-економічної ефективності рубань лісу дозволяє зробити висновок, що необхідно поступово переходити від суцільно-лісосічних до поступових та вибіркових рубок лісу.

Резервами підвищення ефективності використання транспортних засобів, є: вдосконалення структури автопарку за рахунок збільшення частки автомобілів великої вантажопідйомності; нарощування обсягів будівництва постійних тимчасових доріг та догляду за ними; вдосконалення транспортних технологій. Зокрема, слід запровадити вивозку деревини великовантажними автомобілями, оснащеними гідро маніпуляторами, що дасть змогу звільнити 4 автомобілі ЗІЛ-131, отримавши річний економічний ефект від роботи одного великовантажного автомобіля в розмірі 350 тис. грн.

Використавши метод бенчмаркінгу, необхідно запозичити досвід ДП «Свейське лісове господарство» та провести реконструкцію цеху переробки деревини - встановити сучасне обладнання – нову технологічну лінію по виготовленню пиломатеріалу, виробнича потужність якої більш як 20 м^3 деревини за зміну. Кошторисна вартість виконаних робіт становитиме 1,2 млн. грн. Враховуючи економічний ефект встановленої лінії, підприємство поверне вкладені у будівництво кошти за 2,3 роки.

Для визначення та обгрунтування оптимальних управлінських рішень у лісогосподарюванні, оцінки результативності й ефективності управління лісовим господарством на еколого-економічних засадах необхідно поступово застосовувати зарубіжні ринково орієнтовані прийоми, інструменти обгрунтування господарських рішень: balanced-scorecard система збалансованих показників); призма ефективності; бенчмаркінг; портфельний аналіз; матричні моделі стратегічного управління; Economic Value (EVA) – аналіз доданої вартості.

Таким чином, збалансована система показників лісогосподарювання повинна бути орієнтована на досягнення рівноваги між економічними, екологічними і соціальними параметрами використання та відтворення лісових ресурсів, а також між: фінансовими і нефінансовими індикаторами; внутрішніми та зовнішніми компонентами сталого розвитку підприємства.

УПРАВЛІННЯ РОБОТОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Стадник М.О., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: доц. Дубовик С.Г.

Розвиток фермерства як однієї з перспективних форм господарювання на селі є об'єктивним процесом, що здійснюється на основі системного узгодження соціальних, організаційно-економічних, природних, техніко-технологічних факторів розвитку ринкових відносин. Прийняття низки нормативних актів про землю та власність законодавчо визначило статус фермерських господарств як рівноправних суб'єктів господарювання. Метою їх діяльності є отримання стабільного прибутку за рахунок раціонального ведення сільськогосподарського виробництва, забезпечення споживачів усіх рівнів сільськогосподарською продукцією відповідно до якості та необхідного асортименту. При цьому фермерське господарювання відноситься до малого підприємництва на селі, яке базується на ефективному використанні обмеженої за розмірами земельної площі, праці членів фермерського господарства із залученням найманих працівників, переважно в напружені періоди робіт, а тому управління ним характеризується певними особливостями.

Вивченню проблем становлення, функціонування та ефективності розвитку фермерства як однієї із форм господарювання у процесі ринкових перетворень в аграрній економіці присвячено наукові праці Ю.О. Богуцького, М.П. Бутко, П.І. Гайдуцького, В.В. Зіновчука, І.Г. Кириленка, Л.Д. Котлярова, О.В. Крисального, М.Й. Маліка, П.М. Макаренка, Л.О. Мармуль, О.М. Могильного, В.М. Нелепа, О.М. Онищенка, П.Т. Саблука, М.П. Сахацького, І.Н.Топіхи, І.І.Червена, М.Г.Тульського, В.В. Юрчишина та багатьох інших вчених.

Метою даної роботи є теоретико-методичне обґрунтування комплексу заходів з удосконалення діючої системи управління сільськогосподарським виробництвом підприємства.

Для досягнення встановленої мети передбачено вирішити такі завдання:

- визначити особливості управління в сільськогосподарському виробництві;
- розглянути організацію та нормативно-правове забезпечення управління фермерськими господарствами;
- провести діагностику стану управління сільськогосподарським виробництвом в ФГ «Мрія-СК» Сумського району Сумської області;
- визначити напрями розвитку досліджуваного фермерського господарства;
- окреслити напрями підвищення ефективності управління сільськогосподарським виробництвом в ФГ «Мрія-СК».

За досліджуваний період рівень рентабельності виробництва зернових в ФГ «Мрія-СК» зменшився з 52,9% в 2008 р. до рівня збитковості -4,32% в 2012 р. За рахунок збільшення ціни на зернову продукцію до 90,1 грн. за 1 ц до 143,5 грн. за 1 ц рівень рентабельності виробництва зернових зріс на 14,65 в.п., однак за рахунок значного збільшення собівартості 1 ц реалізованої продукції рівень рентабельності зменшився за п'ять досліджуваних років на 63,22 в.п.

Основою для опрацювання відповідної стратегії діяльності фермерських господарств є оцінка їх позиції на ринку. Для цього можуть бути використані різні методи стратегічного аналізу.

В даному дослідження нами зроблена спроба використати сукупність методів, які дозволяють більш практично застосувати SWOT – аналіз. При оцінці сильних і слабких сторін ФГ «Мрія-СК» передусім розглянуто п'ять ключових сфер діяльності господарства: виробництво, ринок, управління, фінанси та маркетинг.

На підставі проведеної оцінки можна визнати, що основними сильними сторонами ФГ «Мрія-СК» є забезпеченість трудовими ресурсами (загальна оцінка – 0,1 бал), мотиваційна політика (0,1 бал), структура управління господарством (0,06 бали), тенденції розвитку ринку (0,03 бали), управління фінансами (0,1 бал), управління персоналом (0,04 бали).

Натомість основними слабкими сторонами фермерського господарства треба вважати розмір землекористування (-0,2 бали), технічну оснащеність виробництва (-0,05 бали), виробничу програму (-0,04 бали), технології виробництва (-0,04 бали), інноваційність (-0,04 бали), обсяг товарної продукції (-0,04 бали), частка ринку (-0,06 бали), застосування промоційних заходів (-0,04 бали).

На підставі проведеного аналізу об'ємів та ефективності виробництва зернових в ФГ «Мрія-СК» та використовуючи розрахунково-конструктивні методи визначення прогнозів нами визначені можливі варіанти збільшення виробництва зернової продукції на перспективу.

В цілому, використання даного підходу до визначення перспектив розвитку зернової галузі в господарстві може забезпечити позитивний вплив на економічну діяльність підприємства, зокрема на його фінансові результати від реалізації продукції та його конкурентоспроможність на ринку в майбутньому. Вдосконалення ж організаційно-економічного механізму управління за всіма його складовими сприятиме підвищенню ефективності функціонування ФГ «Мрія-СК» на перспективу.

УПРАВЛІННЯ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Селецький А.Ю., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: доц. Дубовик С.Г.

У лісовому господарстві України склалися об'єктивні передумови для здійснення програми економічних реформ з метою вдосконалення економічного механізму природокористування на засадах ринкової економіки і втілення в життя принципів сталого лісокористування, що були проголошені на Міжнародній конференції ООН в Ріо-де-Жанейро (1992) і підтримані Європейським парламентом та конференціями міністрів європейських країн, що відбулися в Хельсінкі (1994), Лісабоні (1998) та Відні (2003). Лісогосподарські заходи, котрі проводяться в лісах України, повинні здійснюватися в інтересах теперішніх і майбутніх поколінь, бути спрямованими на збереження біорізноманіття. Їх потрібно здійснювати таким чином, щоб забезпечити якісне відтворення лісових ресурсів відповідно з принципами, що були проголошені в Ріо-92. Разом з тим, з сукупності варіантів можливого відтворення лісових ресурсів потрібно вибрати такі, які б дозволили отримувати максимальні результати.

Саме тому особливої актуальності набувають питання щодо пошуку нових підходів і методів удосконалення управління лісогосподарськими підприємствами, розробки низки заходів забезпечення їхнього стійкого функціонування та розвитку.

Вивченню тенденцій розвитку лісогосподарського комплексу України в цілому та проблемам господарської діяльності лісових підприємств присвячено праці таких вчених, як І. Білінського, В. Бондара, С. Генсірука, А. Головка, Ю. Дебринюка, А. Дейнека, В. Дудюка, О. Дячишин, Е. Зіня, Я. Коваля, В. Павлова, В. Руденка, Є. Сенька, І. Синякевича, О. Фурдичка, І. Юхновського та багатьох інших.

Однак, проблема вдосконалення управління лісогосподарською діяльністю на сьогодні потребує застосування нових підходів з метою її розв'язання. Це зумовлює актуальність подальших досліджень еколого-економічного вдосконалення управління діяльністю підприємств сфери лісового господарства. При цьому питання ефективності лісогосподарських заходів мають розглядатися в рамках концепції сталого ведення лісового господарства.

Незважаючи на невелику лісистість території, Україна входить до десятки найбільших лісових держав Європи, займаючи 8 місце за площею лісів та 6 місце за запасами деревини.

Загальна площа лісового фонду ДП «Шосткинське лісове господарство» становить 26610 га.

Сталий (невиснажливий) розвиток – сучасна найбільш поширена концепція взаємодії суспільства і природи, якою зараз керуються передові країни світу.

Напрями сталого розвитку лісового господарства нами умовно розділено на блоки, кожен з яких окреслює певні аспекти лісокористування: екологічний блок; економічний блок; соціально-правовий блок.

Оцінку відповідності лісокористування принципам та критеріям сталого розвитку лісового господарства можна проводити на основі експертного підходу. Зокрема, він дозволяє дослідити відповідність лісокористування бажаним умовам сталості (науково обґрунтованим оптимальним або бажаним значенням показників) та врахувати вагу кожного індикатора в їх сукупності.

Основу впровадження управління лісогосподарською діяльністю на засадах екологоорієнтованого лісництва визначає система внутрішніх та зовнішніх мотивів щодо екологізації лісогосподарської та лісопромислової діяльності, і, таким чином, досягається їх гармонізація.

На основі експертної оцінки внутрішніх та зовнішніх мотивоутворюючих факторів керівниками та спеціалістами ДП «Шосткинське лісове господарство» (згідно з проведеним нами анкетуванням) визначено середній бал внутрішньої мотивації, зовнішньої позитивної та зовнішньої негативної мотивації.

Незважаючи на отримані досить високі середні бали по окремих факторах негативної зовнішньої мотивації, впровадження управління лісогосподарською діяльністю на засадах екологічно орієнтованого лісництва в ДП «Шосткинське лісове господарство», дотримується бажана умова комбінації мотиваційних чинників: 3,45 > 3,21 > 3,12.

Враховуючи загальні характеристики зони природного насіннєвого поновлення головних лісотворних порід та категорію заліснюваних земель нами визначено, що найбільш прийнятним методом відтворення лісів в умовах ЕОЛ в ДП «Шосткинське лісове господарство» є природне поновлення лісу. Поява інтенсивного природного поновлення сосни звичайної в досліджуваному підприємстві можлива у вологих та перехідних до свіжих суборових умовах. Задовільне поновлення у сприятливі роки можливе також у свіжих суборах. Значно підвищити інтенсивність появи самосіву сосни можна шляхом проведення мінералізації ґрунту.

Таким чином, надані нами пропозиції сприятимуть підвищенню рівня управління лісогосподарською діяльністю ДП «Шосткинське лісове господарство», що в свою чергу забезпечить сталу конкурентну позицію підприємства серед лісових господарств Сумської області.

УПРАВЛІННЯ НАДАННЯМ ПОСЛУГ

Вітковська К.М., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: доц. Дубовик С.Г.

Залізничний транспорт являє собою багатофункціональну структуру, що поєднує значну кількість галузевих господарств, серед яких важливе місце належить колійному, задачею діяльності якого є утримання й експлуатація колії для безпечного та безперебійного пропуску поїздів зі встановленими швидкостями руху.

В сучасних ринкових умовах до транспортної системи України висуваються високі вимоги щодо якості, регулярності і надійності транспортних зв'язків, збереження вантажів та безпеки перевезення пасажирів, терміну та собівартості перевезення. У відповідності з цим українські залізниці повинні відповідати вимогам європейської інтеграції.

Питаннями присвяченим ефективній та надійній роботі залізничного транспорту і, зокрема, колійного господарства, як основи його функціонування займається низка провідних вчених і практиків, а саме Богомолова Н.І., Пащенко Ю.Є., Гончаров М.Ю., Кранц Й.М., Курган М.Б., Корженевич Д.М., Бараш Ю.С., Сич Е.М., Демченко М.А. та ін.

Дослідження проблем управління наданням послуг в колійному господарстві знайшли відображення в роботах значної кількості вчених і практиків. Серед них – Баль О.М., Гриценко Н.В., Даніленко Е.І., Данилишин Б.М., Ейтутіс Г.Д., Зубенко В.О., Ільчук В.П., Ивашина О.В., Каличева Н.Є., Карпов М.І., Коваленко Н.И., Козир О.М., Колесникова Н.М., Коренчук С.М., Костюк М.Д., Крейнис С.М., Куделя В.І., Макаренко М.В., Мінка В.Ф., Міщенко М.І., Міщенко С.П., Немовча О.А., Певзнер В.О., Підлісний П.І., Покотілов А.А., Понтиселли К., Рибкін Л.В., Сорока Н.В., Фалендиш А.П., Шенфельд К.П., Шиш В.О. та багато інших.

Та вже ж таки, залишаються недостатньо розкритими питання присвячені організації управлінням колійним господарством за умов запровадження швидкісного руху та розподілу колій для пропуску переважно пасажирських та вантажних потягів, що і визначало мету дипломного дослідження.

Досліджуване підприємство - ДП «Український центр механізації колійних робіт» здійснює організацію та виконання всіх видів робіт з ремонту та поточного утримання колії з застосуванням машин та механізмів.

Основними видами послуг, що надає підприємство, є модернізація колії, капітальний ремонт колії, поточне утримання колії, шліфування рейок, контроль за технічним станом колії.

Впровадження швидкісного руху на залізницях України не завжди дає позитивний ефект, оскільки закупівля швидкісних дорогих поїздів закордонного виробництва вимагає встановлення високої вартості квитків, що примушує пасажирів користуватися іншими видами транспорту.

Впровадження в Україні швидкісних перевезень з використанням рухомого складу вітчизняного виробництва робить ці перевезення більш привабливими для пасажирів з позиції цінової політики.

При розрахунку ефективності функціонування швидкісних перевезень в Україні слід обов'язково враховувати зниження витрат на утримання інфраструктури залізниць на напрямках загального користування зі звичайними пасажирськими поїздами., а саме: на утримання вокзалів на шляху прямування; на утримання екіпірувальних устроїв пасажирського господарства на станціях формування та станціях обороту (вагономиєчної машини, залізничних колій, екіпірувальних устроїв, ремонтних майстерень, бази обслуговування пасажирів та ін. пасажирської технічної станції; на утримання маневрових локомотивів; на утримання залізничної колії, мостів, тунелів, ліній енергозабезпечення, автоблокування, зв'язку та устроїв і будівель, що їх обслуговують, СЦБ, головних колій на залізничних станціях, колій на пасажирських станціях, устроїв та будівель трубопроводів водопостачання, каналізації теплозабезпечення та ін.

Врахування запропонованих заходів дозволить знизити вартість впровадження швидкісного руху в Україні, підвищити ефективність його функціонування та конкурентоспроможність на ринку пасажирських транспортних послуг.

Запровадження швидкісного руху, як одного із напрямів ефективного розвитку залізничного транспорту призвело до змін у підходах ведення колійного господарства. Вважаємо за доцільне в структурі Головного управління колійного господарства створити відділ, котрий буде відповідати за утримання залізниць із швидким або пришвидшеними рухом. В дипломній роботі нами визначено головні завдання даного відділу.

Вимоги міжнародної спільноти до якості транспортних послуг, потреба в інтеграції України до світового та європейського транспортного простору, зобов'язують вітчизняний залізничний транспорт залучати додаткові перевізні можливості залізничних магістралей. Одним із таких напрямків є розмежування вантажних та пасажирських перевезень.

В результаті проведених досліджень визначено, що оптимізація тривалості шляхових ремонтних робіт є одним з актуальних питань поліпшення техніко-економічних показників роботи залізничного транспорту в умовах реформування.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Сема А., студ.5 курсу ФЕіМ, спец. «Амін. менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н. Киричок О.В.

Стрімкий розвиток науково-технічного прогресу, що відбувається на світовому ринку, має свій особливий вплив на сутність усіх економічних процесів на підприємстві. Перехід української економіки до ринкових умов функціонування супроводжується зростаючим науково-технічним і технологічним відставанням від індустріально розвинених країн, але вітчизняний народно-господарчий комплекс має для розвитку достатній науковий і технічний потенціал. Один із основних недоліків у розвитку інноваційної сфери підприємств полягає у відсутності ефективної методики управління зазначеними процесами, що відповідала б національним особливостям та забезпечувала ефективний розвиток інноваційного потенціалу підприємства. Ефективна дієва система управління інноваційною діяльністю необхідна не тільки для суб'єктів господарської діяльності, що тільки створюються, але, перш за все, для вже діючих.

Важливість інноваційного розвитку для сучасної підприємства переоцінити неможливо. Адже саме завдяки інноваціям повинно бути досягнуто економічне зростання вже в найближчій перспективі.

Дослідженням концепції управління інноваційною діяльністю підприємства займалися такі вчені як С.М.Ілляшенко, П.П. Микитюк, І.Т. Балабанов, М.П. Денисенко, О.І.Волков, Л.І.Федулова, В.О.Василенко, І.А.Павленко, В.І. Ландик, Ф.Янсен, Г.Менш тощо.

У цілому процес управління — це процес виробітки й здійснення керуючого впливу суб'єкта управління на об'єкт управління. Виробіток керуючого впливу включає збір, передачу й обробку необхідної інформації та прийняття рішень, що обов'язково включає визначення керуючого впливу.

Поруч із терміном управління інноваційною діяльністю часто використовується поняття інноваційний менеджмент. Балабанов І.Т. розглядає інноваційний менеджмент як систему управління інноваціями, інноваційним процесом і відносинами, що виникають у процесі руху інновацій. Микитюк П.П. дає таке визначення інноваційному менеджменту — сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових коштів, методів і форм управління інноваційною діяльністю конкретного об'єкта управління з метою одержання найбільш оптимальним шляхом економічних результатів цієї діяльності.

Тобто інноваційний менеджмент у себе включає управління інноваційною діяльністю. Управління інноваційною діяльністю у свою чергу пропонуємо розглядати як управління процесом розробки, впровадження, комерціалізації інновацій, контролю й оцінки ефективності здійснених інноваційних процесів. Інноваційний менеджмент - один з напрямків стратегічного управління, що здійснюється на вищому рівні організації. Його ціллю є визначення основних напрямків науково-технічної та виробничої діяльності організації. І те перш за все розробка та впровадження нової продукції та технології (інноваційна діяльність), модернізація та удосконалення випущеної продукції та технологи, подальший розвиток виробництва традиційних видів продукції і зняття з виробництва застарілої продукції. Основна увага в інноваційному менеджменті надається розробці стратеги інновацій і заходів, спрямованих на їх реалізацію, тому саме розробці та впровадженню нових товарів, технологій приділяється основна увага. Вони визначають пріоритетні напрямки стратегії організації і її подальший розвиток

Основною метою інноваційного менеджменту є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інноваційної стратегії фірми (компанії) на окремих етапах її розвитку. У процесі досягнення цієї мети механізми менеджменту спрямовано на рішення таких найважливіших задач:

1. Забезпечення високих темпів розвитку підприємства, її конкурентоздатності за рахунок ефективної інноваційної діяльності.
2. Забезпечення максимізації доходів (прибутків) від інноваційної діяльності.
3. Забезпечення мінімізації ризиків при комерціалізації нововведень.
4. Збереження фінансової стійкості і платоспроможності підприємства при проведенні інноваційної діяльності.
5. Пошук шляхів прискорення реалізації інноваційних проектів. Усі перераховані задачі взаємозалежні і дуже важливі, однак серед них є пріоритетна - забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства, конкурентоздатності при достатній її фінансовій стійкості у процесі цього розвитку, а не максимізації доходу (прибутку) від інноваційної діяльності, як стверджується в багатьох публікаціях

Таким чином, управління інноваційною діяльністю є невід'ємною частиною виробничо-господарської діяльності підприємства, яка несе в собі імпульс розвитку, ґрунтуючись на нових підходах до вирішення звичних виробничих завдань. Оптимальне поєднання виробничої та інноваційної діяльності дає змогу не лише постійно вдосконалювати виробничий процес і продукцію, а й діяти на випередження, виявляти нові перспективні напрями чи форми бізнесу, диверсифікувати діяльність з метою задоволення нових суспільних потреб.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Наумова І.В., студ.5 курсу ФЕіМ, спец. «Амін. менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н. Киричок О.В.

В умовах впровадження ринкових відносин в Україні постає потреба в новій культурі бізнесу, одним з носіїв якої є маркетинг. Зростаюча конкуренція вимагає від підприємця такої організації господарської діяльності, при якій найвищі результати досягаються при найменших затратах.

Вихід підприємця на ринок майже завжди пов'язаний з розробкою комплексу маркетингу. Наукова література дає таке визначення цього поняття: "Комплекс маркетингу – це набір факторів маркетингу, що піддаються контролю і використовуються фірмою для досягнення своїх цілей".

Комплекс маркетингу — це сукупність маркетингових засобів (товар, ціна, розподіл, просування), певна структура яких забезпечує досягнення поставленої мети та вирішення маркетингових завдань.

Усі компоненти – кожний окремо чи в різних комбінаціях - спрямовані на залучення споживачів. І головна мета кожного підприємця – отримати таке ідеальне сполучення цих компонентів, яке приведе до максимального обсягу продажів при мінімальних витратах.

Склад комплексу маркетингу різний для різних галузей промисловості. Навіть усередині однієї галузі в різних конкурентів можуть бути різні маркетингові комплекси, і вони змінюються в процесі діяльності підприємства.

Таким чином, уміння правильно "змішувати" елементи маркетингу є запорукою успіху фірми у вирішенні маркетингових проблем.

Розглянемо кожен з елементів маркетингу.

Товар — ключовий елемент комплексу маркетингу, складовими якого є характеристики товару (дизайн, колір, упаковка, розмір), сервіс, торгова марка та асортимент.

Безумовно, усі характеристики дуже важливі, але лише як засіб отримання споживачем певних благ. Покупці мастильних матеріалів шукають не продукт, що складається з конкретних хімічних компонентів, а продукт, що задовольняє певні вимоги до змащування механізмів. Обираючи замок, шукають не засіб для зачинення дверей, а товар, за допомогою якого господар захищає свою оселю.

Ціна (знижки, націнки). Визначення ціни — одне із актуальних маркетингових завдань. З одного боку, ціна повинна бути такою, щоб її зміг заплатити потенційний покупець, а з іншого — забезпечити прибутковість фірми. Процес ціноутворення схематично можна представити такою послідовністю дій: визначення цілей ціноутворення; аналіз попиту на товар; аналіз витрат; аналіз цін конкурентів; вибір методу ціноутворення; вибір цінової стратегії; встановлення остаточних цін.

Розподіл. Головним змістом політики розподілу є вибір оптимальної схеми доставки продуктів від виробника до споживача, її реалізація (транспортування, зберігання, оброблення вантажів), а також після продажне обслуговування споживачів. Важливість цієї складової комплексу маркетингу пояснює така цифра: п'ята частина прибутку від реалізації продукції витрачається європейськими промисловими фірмами середніх розмірів для доведення своєї продукції до споживача.

Просування товару на ринку 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.

У сучасній парадигмі управління підприємство розглядається як відкрита система, результати діяльності якої визначаються її позицією на ринку, здатністю до новаторства, продуктивністю, розвитком персоналу, якістю продукції. Діяльність багатьох підприємств характеризується підвищеним ризиком внаслідок недостатньо глибокого розуміння й урахування критичних для виживання організації факторів зовнішнього середовища: поведінки споживачів, конкурентів; правильного вибору партнерів; створення конкурентоспроможних товарів і послуг; використання надійних джерел інформації; кваліфікованих консультацій тощо.

Таким чином, маркетинг як базова функція управління підприємством в умовах ринку пропонує керівнику-підприємцю деякі перевірені практикою рецепти досягнення позитивних результатів господарської діяльності в ринкових сегментах з мінімальним ризиком. Це насамперед певна послідовність здійснення аналітичної роботи; вихід на найсприятливіші цільові ринки-сегменти; формування в інтересах підприємства змінних факторів зовнішнього середовища, у тому числі поведінки споживачів; утруднення дозволеними методами діяльності конкурентів; створення для громадськості сприятливого образу підприємства і всієї його діяльності тощо. Однак треба зауважити, що в сучасних умовах стрімкого розвитку науки, техніки і технологій, посилення конкуренції успіху може досягти тільки така організація, яка творчо застосовує маркетингове управління (маркетинговий менеджмент) у своїй діяльності, постійно шукає нових способів адаптації до безперервно мінливих умов існування.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Гордієнко М.І., к.е.н., доцент кафедри економічного контролю та аудиту

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.

Підвищення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств є стратегічною проблемою. Основним важелем забезпечення конкурентоспроможності продукції є ефективність господарської діяльності. Проведені вітчизняними науковцями дослідження показують наявність трьох груп продукції за рівнем конкурентоспроможності:

група конкурентоспроможної продукції (насіння соняшнику та продукти його переробки, продовольче та фуражне зерно й продукти його переробки, насіння ріпаку і сої продукти їх переробки);

група продукції перспективної конкурентоспроможності (м'ясо птиці, овочі, яйця, молоко та молокопродукти, картопля, мед);

група продукції з низькою перспективою створення конкурентоспроможності (яловичина, цукор, льон, фрукти).

На конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції має вплив ціла низка факторів, які поділяються на внутрішні і зовнішні. До внутрішніх факторів можна віднести – трудові ресурси, оборотні кошти, технології виробництва, матеріально-технічна та інформаційна бази. В свою чергу зовнішні можна представити наступними складовими: державне регулювання, науково-технічний прогрес, соціальні та екологічні факторами. Підвищення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств потребує чіткого регулювання з боку держави, яке можливе через розробку правових основ та вдосконалення законодавства стосовно конкурентоспроможності продукції; стандартів її виробництва і збуту; методології та методик досліджень конкурентоспроможності; нових інформаційних технологій; сучасних видів машин та обладнання й прогнозування потреб у них; моделей побудови ринкових об'єктів, їх спеціалізації і розміщення як складової частини планів соціально-економічного розвитку та ін..

Підвищення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств не можливе без державної підтримки.

Конкурентоспроможність галузі є багатогранним поняттям яке характеризує її спроможність конкурувати на внутрішніх та зовнішніх ринках і вимірюється ступенем присутності на них вітчизняної продукції. Два основних взаємозв'язаних чинники, що визначають конкурентоспроможність – це собівартість виробництва та ціни реалізації, що значною мірою визначаються якістю сільськогосподарської продукції та продовольства.

З урахуванням існуючих проблем, а також позитивного зарубіжного досвіду, видається доцільним реалізація наступних заходів у контексті підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на європейському ринку за такими основними напрямами:

1) гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно зі стандартами ЄС через запровадження на території України спеціальної програми сільського господарства та розвитку села (SAPARD);

2) збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції через сприяння в розробці й упровадженню систем управління якістю на основі принципів ISO 9000 та системи управління безпекою харчових продуктів (HASSP), а також системи охорони довкілля на основі принципів ISO 14000;

3) налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку за допомогою створення інфраструктури для консалтингу, навчання та підвищення кваліфікації фермерів і сільськогосподарських спеціалістів з метою підвищення ефективності та продуктивності праці в аграрному виробництві;

4) посилення кооперації господарств населення виробників сільськогосподарської продукції. У ЄС сільськогосподарськими кооперативами вважаються добровільні об'єднання фермерів, об'єднаних для спільного виробництва сільськогосподарської продукції або для забезпечення економічних потреб ведення своїх господарств. Майже стовідсотковим охопленням сільських господарів протягом останніх 50 років характеризується кооперативний рух у Швеції, Данії, Норвегії, Фінляндії, Ісландії, Нідерландах. У Франції та Німеччині кооперативи об'єднують близько 80 % усіх сільськогосподарських підприємств.

5) налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та науково-дослідними установами;

6) використання позитивного досвіду країн ЄС у регулюванні ринку аграрної продукції в напрямі зміцнення її конкурентоспроможності.

СУБ'ЄКТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ СПЕЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ТА НАПРЯМИ ЕЛІМІНУВАННЯ СПРОБ МАНІПУЛЮВАННЯ ЗА ЇХ ДОПОМОГОЮ ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Пасько О.В., к.е.н., доцент кафедри економічного контролю та аудиту

Суб'єкт господарювання спеціального призначення – це спеціально створене підприємство з виконання певної обмеженої мети (завдання). Сутність такої фірми полягає в тому, що вона за формальними та юридичними критеріями, начебто, є незалежною від спонсора - компанії, що її створила, однак насправді контролюється спонсором. Цей факт дозволяє компанії-спонсору наприклад, перекладати свої зобов'язання на СГСП, «очищаючи» світ Звіт про фінансовий стан, завищувати виручку і т.д. Саме по собі поняття СГСП не несе в собі негативного значення, однак, у світлі останніх корпоративних скандалів, СГСП сприймається саме так. Суб'єкт господарювання може бути створеним для вузького, чітко окресленого призначення (наприклад, оренди, проведення досліджень, розробок або секьюризації фінансових активів). Часто СГСП створюють за юридичними угодами, які накладають суворі, а іноді постійні обмеження повноважень його керівного органу, опікунської ради або управлінського персоналу щодо прийняття рішень з приводу діяльності СГСП. Часто такі положення конкретизують управлінську політику і поточну діяльність СГСП так, що їх ніхто не може змінити, хіба що засновник чи спонсор (тобто, вони функціонують на так званому "автопілоті").

Слід розуміти, що самі по собі СГСП можуть бути і корисними. Наприклад, компанії можуть фінансувати через них великі проекти, не піддаючи ризику банкрутства основну компанію, дуже добре СГСП справляються із сектюризацією фінансових активів. Проблема полягає в тому, що за рахунок прогалин у вимогах до обліку та звітності, СГСП стають зручним засобом для фінансових директорів компаній приховати борги компанії, як результат все виглядає так, наче компанія не має значних зобов'язань, хоча насправді це не так. СГСП залучають до спотворення основних показників фінансової звітності. Наприклад, один із останніх великих корпоративних скандалів, пов'язаний із обліком – енергетична компанія Enron. Виявлося, що значні прибутку та виручку компанії приносили саме операції із СГСП. Із року в рік, насправді, несучи збитки, Enron показував у фінансовій звітності прибутки, таким чином, збільшуючи вартість своїх акцій. Поширеною була практика так званих операцій «туди-назад», яка в оригіналі звучить як *Round-tripping.* Ці операції передбачають продаж активу іншій компанії (як правило СГСП), одночасно даючи згоду на придбання подібного або аналогічного активу. Часто при цьому продаж визнавався як прибуток, а зворотна операція уже проводилися як інвестиція. Ці операції дозволяють значно «накрутити» виручку, а, отже, і прибуток компанії на рівному місці. Enron створював СГСП сотнями і розподіляв між ними збитки, в той час як прибуток концентрував на своєму балансі. Як результат, відразу, після того, як стали відомі реальні показники його діяльності вартість акції Enron впала із 90 доларів до менше одного долара.

Виходом із цієї ситуації є 1) суворе дотримання принципу превалювання сутності над формою, 2) використання концепції контролю при консолідації фінансової звітності, 3) суворе дотримання та розширення вимог щодо розкриття інформації щодо операцій із зв'язаними особами у примітках до фінансової звітності.

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СКЛАДОВИХ ВИРОБНИЧОЇ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ): ЕЛЕМЕНТИ ЧИ СТАТТІ?

Назаренко О.В., к.е.н., доцент

Своєчасне, повне і достовірне визначення фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом продукції, обрахування фактичної собівартості окремих видів і усієї продукції, а також контроль за використанням матеріальних трудових та фінансових ресурсів є метою обліку собівартості. Для досягнення вказаної мети витрати, що формують собівартість продукції, групуються за певними ознаками.

Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) формуються за центрами відповідальності та об'єктами обліку, планування та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг). Центрами відповідальності виступають внутрішньогосподарські підрозділи, що функціонують на засадах госпрозрахунку. Їх склад визначається з урахуванням виробничої та організаційної побудови підприємства, порядку закріплення засобів виробництва тощо.

Витрати, що складають виробничу собівартість продукції, групуються наступним чином за:

– видами продукції (робіт, послуг);

– способом віднесення до конкретного об'єкта витрат;

– ступенем залежності від обсягу виробництва;

– економічним змістом;

– відношенням до виробничого процесу.

За економічним змістом витрати групуються за економічними елементами і за статтями калькуляції.

У відповідності до П(С)БО 16 «Витрати» витрати операційної діяльності групуються за такими економічними елементами: матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати.

Під економічними елементами витрат розуміють сукупність економічно однорідних витрат в грошовому виразі за їх видами.

Статті калькуляції «показують» як формуються ці витрати для визначення собівартості продукції (робіт, послуг).

Отже, для контролю та аналізу за витратами, поряд із обліком їх за економічними елементами, застосовується групування витрат на виробництво за статтями калькуляції, в розрізі яких обраховується собівартість продукції. Класифікація витрат за калькуляційними статтями собівартості розкриває цільове призначення витрат та їх зв'язок з технологічним процесом. Це групування використовується для узагальнення витрат за видами виготовленої продукції та місцем виникнення витрат (цехів, дільниць тощо) і залежить від багатьох факторів: методу планування витрат, технологічного процесу виробництва продукції, виду продукції. Встановлення переліку і складу статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) віднесене до компетенції підприємства і має бути регламентоване його обліковою політикою.

Групування витрат за елементами використовується для складання кошторису витрат на виробництво, а на підприємствах, що виробляють однорідну продукцію і для обліку витрат на виробництво. Комплексні витрати складаються з декількох економічних елементів і утворюють статтю витрат у калькуляції собівартості. При цьому один елемент витрат може бути присутнім у кількох статтях калькуляції.

За складом видатків статті калькуляції поділяються на елементні (прості) і комплексні. Елементні складаються тільки з одного однорідного економічного елемента і не підлягають подальшому розчленовуванню (сировина і матеріали, основна зарплата виробничих робітників, відрахування на соціальне страхування тощо). Комплексні складаються з декількох економічно різнорідних елементів, які мають однакове виробниче призначення (витрати на утримання і експлуатацію устаткування, загальновиробничі витрати, витрати майбутніх періодів, витрати на поліпшення земель, резерви майбутніх витрат і платежів тощо). Зокрема, загальновиробничі (цехові) витрати містять у собі практично весь спектр елементних витрат: матеріальні витрати (наприклад, на воду і допоміжні матеріали, опалення і освітлення цеху), зарплату (загальноцехового персоналу), витрати на соціальне страхування (нарахування на попередню статтю), амортизацію будівель цеху і загальновиробничого устаткування.

В умовах практичного застосування, ми вважаємо за потрібне, щоб статті витрат у плановій калькуляції продукції (робіт, послуг) збігалися із фактичною калькуляцією. Це дозволить організувати контроль над витратами, розрахувати показники діяльності підприємства і окремих його підрозділів, сприятиме запобіганню ризику виникнення неточностей та помилок при здійсненні аналізу (аудиту) фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання. А це, в свою чергу, сприятиме правильності прийняття управлінських рішень на їх основі та дозволить, за рахунок виявлення напрямків зниження собівартості, сприяти досягненню основної мети створення окремого підприємства: оптимізації розміру прибутку.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Дмитренко Т.С., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец «ОіА»
Науковий керівник: доц. Пасько О.В.

У соціально-економічному розвитку країни сільське господарство посідає особливе місце. Це одна з основних галузей народного господарства, яка забезпечує виробництво продуктів харчування і є найпершою умовою розвитку суспільства.

Враховуючи актуальність проблеми обліку сільськогосподарської продукції в сучасних умовах розвитку економіки країни, темою своєї роботи я обрала «Шляхи удосконалення синтетичного обліку готової продукції рослинництва».

Рослинництво - провідна галузь виробництва сільськогосподарської продукції, найважливіше джерело продовольчого забезпечення населення, основа його цивілізації.

Готова продукція рослинництва - це продукція, яка пройшла всі стадії оброблення, приймання, укомплектовування за умовами договорів із замовниками та відповідає технічним вимогам і стандартам.

Синтетичний облік готової продукції здійснюють на рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва». Цей рахунок призначений для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух сільськогосподарської продукції. За дебетом рахунку 27 відображається надходження сільськогосподарської продукції, за кредитом - вибуття сільськогосподарської продукції внаслідок продажу, безоплатної передачі тощо.

Рослинництво дає різноманітну продукцію, яка впродовж року надходить нерівномірно. Вихід її відображають у таких первинних документах: зерна колосових і зернобобових культур, соняшнику та інших олійних культур, насіння однорічних і багаторічних трав від комбайнів на токи, в комори та інші місця зберігання — у талонах, путівках, Реєстрі відправки зерна та іншої продукції з поля, Реєстрі приймання зерна та іншої продукції, Реєстрі переведення качанів кукурудзи повної стиглості у зерно; технічних культур, картоплі, овочів, плодів, ягід, кормових коренеплодів, баштанних, горіхоплідних, субтропічних і цитрусових культур — у Щоденнику надходження сільськогосподарської продукції й Щоденнику надходження продукції садівництва; грубих та соковитих кормів — в Акті приймання грубих і соковитих кормів, Акті на оприбуткування пасовищних кормів. Водій (тракторист) на підставі других примірників путівок, талонів чи реєстрів, одержаних від вагаря, щодня записує кількість перевезеного зерна в Подорожній лист вантажного автомобіля (Подорожній лист тракториста). Комбайнер на підставі путівок, реєстрів або талонів, які він має, щоденно здійснює записи в Обліковому листі тракториста-машиніста, де фіксує намолот зерна та зібрану площу. Сортування й сушіння зерна оформляють Актом на сортування й сушіння продукції рослинництва, в якому зазначають кількість відпущеного зерна й одержані від сортування й сушіння продукти. Для відображення в обліку сортових якостей продукції разом із документами на оприбуткування одержаного зерна, бульб, плодів тощо складають сортове свідоцтво.

Для кращого обліку та контролю за виготовленням готової продукції рослинництва слід використовувати 1С – Бухгалтерія. Це покращує роботу з документальним обліком.

Для зручного використання журналів – ордерів, їх слід об'єднати - це призведе до покращеної роботи та контролю витрачених запасів у виробництво, нарахування заробітної плати робітникам відповідним за вихід сільськогосподарської продукції.

Кожній сільськогосподарській продукції дати свій власний номенклатурний номер – покращує збирання інформації та обліком її виробництва, складуванням та реалізацією.

Облік готової продукції один з найголовніших напрямків бухгалтерського обліку. Отримання достовірної інформації про виготовлення продукції підприємством набуває ваги саме зараз, на цьому етапі встановлення та розвитку ринкових відносин.

Таким чином, вважаємо, що організований за вищевикладеними пропозиціями синтетичний облік готової продукції рослинництва сприятиме подальшому удосконаленню цих процесів, поліпшенню інформації, що надається користувачам про ці процеси.

АУДИТОРСЬКА ДОКУМЕНТАЦІЯ: СТРУКТУРА, ФУНКЦІЇ ТА ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ.

Костенко Я.Ю., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Гордієнко М.І.

На сьогодні актуальним залишається питання документального оформлення аудиторської перевірки, із-за відсутності загальноприйнятих стандартів ведення аудиторської документації.

Відповідно до МСА 230 термін «аудиторська документація» означає запис виконаних аудиторських процедур, отриманих доречних аудиторських доказів і висновків яких дійшов аудитор. Досить часто, цей термін вживають як «робочі документи» або «робоча документація».

Згідно МСА 230 до аудиторської документації висуваються наступні вимоги:

- своєчасне складання аудиторської документації;
- аудитор повинен складати аудиторську документацію, достатню для надання можливості досвідченому аудитору, який не мав відношення до аудиту зрозуміти: характер, час та обсяг аудиторських процедур; значущі питання, висновки, та суттєві професійні судження;
- аудиторська документація може бути записаною на папері, елетронних або інших носіях;
- аудитор повинен задокументувати обговорення значущих питань з управлінським персоналом;
- якщо аудитор ідентифікував інформацію, що суперечить остаточному висновку аудитора щодо значущого питання , аудитор повинен задокументувати, як він вирішив проблему суперечності;
- якщо за виняткових обставин аудитор виконує нові чи додаткові аудиторські процедури, або доходить нових висновків після дати аудиторського звіту, він повинен задокументувати: обставини, що вини кли; виконані нові або додаткові аудиторські процедури; отримані аудиторські докази та зроблені висновки, їх вплив на аудиторський звіт; коли і ким внесені остаточні зміни до аудиторської документації та коли і хто виконував їх огляд.

При документуванні характеру, термінів та обсягу виконаних процедур аудиту в аудиторській документації зазначається ким і в які терміни вони були виконані та перевірені.

Форма, зміст і обсяг аудиторської документації залежать від таких чинників, як: розмір та складність суб'єкта господарювання; характер процедур аудиту, які слід виконати; ідентифіковані ризики суттєвого викривлення; значущість отриманих аудиторських доказів; необхідність документувати висновок або основу для висновку, якщо їх важко визначити з документації про виконану роботу або отриманих аудиторських доказів; методологія аудиту й інструментальні програмні засоби, які використовували.

Аудиторська документація тісно пов'язана з отриманням та відображенням аудиторських доказів, оскільки перші документально фіксують останні. Виходячи з цього робочі документи аудитора можна класифікувати наступним чином: отримані від третіх незацікавлених осіб; отримані від суб'єкта господарювання; складеними самим аудитором.

До найбільш важливих функцій робочих документів, на наш погляд слід віднести: обґрунтування сформованого професійного судження, на його основі незалежної професійної думки про достовірність фінансової звітності; про відповідність виконаних процедур аудиту вимогам стандартів; полегшення процесу здійснення нагляду та контролю за якістю виконання завдання з аудиту; сприяння у виборі методичного підходу до процесу аудиторської перевірки.

Робоча документація має включати всю інформацію, яку аудитор вважають важливою для правильного виконання перевірки і яка може бути використана як доказ для обґрунтування його думки щодо достовірності фінансової звітності.

Вимоги до робочих документів визначають їх обов'язкові реквізити: найменування документу; найменування економічного суб'єкта, в якого проводиться аудит; період, за який проводиться аудит; дату виконання аудиторської процедури або складання документу; зміст документу; особистий підпис особи, яка склала або перевірила документ; дату перевірки документу; посилання на джерело свідчень, включених до документу. Якщо в робочій документації використовуються умовні позначення (покажчики), то вони повинні бути пояснені.

Слід зазначити, що своєчасна підготовка достатньої та прийнятної аудиторської документації допомагає підвищити якість аудиту і сприяє більш ефективному огляду й оцінці отриманих аудиторських доказів і висновків, досягнутих до остаточного формулювання аудиторського звіту.

Документи, створені в процесі аудиту, та які містять інформацію щодо замовника, слід розглядати як документи, які є комерційною таємницею. Також досить важливим є те, що інформація в робочій документації є конфіденційною і не підлягає розголошенню, крім випадків визначених законодавством.

Отже правильно оформлена аудиторська документація, дає змогу підвищити ефективність проведення як процесу планування, так і самого аудиту; є основою для формування аудиторського звіту; доказом того, що аудит планувався та виконувався відповідно до МСА, законодавчих та нормативних вимог.

ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКАМИ І ПЛАТЕЖАМИ В БУХГАЛТЕРСЬКІЙ ПРОГРАМІ «M.E.Doc»

Дудченко Я.А., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. ОіА
Науковий керівник: к.е.н., доц. Назаренко О.В.

Більшість підприємств до середини 90-х рр. XX ст. використовували механізовану форму обліку, користуючись при цьому послугами районного обчислювального центру (далі – РОЦ), де проводилася обробка первинної бухгалтерської документації на стаціонарних електронно-обчислювальних машинах. Після ліквідації РОЦ ці підприємства перейшли на ручну обробку первинних документів у бухгалтеріях підприємств переважно за меморіально-ордерною формою обліку.

Ринок бухгалтерських програм у нашій країні досить розвинутий. Провідне місце на ринку бухгалтерських програм займає компанія "1С" - їй належить понад 50% ринку. Крім того існують і такі бухгалтерські програми, як «Парус», «БЭСТ», «Турбо бухгалтер», «M.E.Doc». Існує також велика кількість інших бухгалтерських програм, що не мають широкого вжитку, а саме: Фоліо, Інфо-Бухгалтер, Інфін-бухгалтерія, Суперменеджер, AUBI, ABACUS . Персональні електронно-обчислювальні машини (ЕОМ) з відповідним програмним забезпеченням почали застосовуватись для потреб бухгалтерського обліку з кінця 90-х рр. у лічених підприємствах (близько 15 % від кількості підприємств, зареєстрованих станом на 01.01.2014 р.) Останнім часом автоматизація стає все більш важливим фактором успіху будь-якого підприємства.

Один з найдієвіших способів зниження витрат і підвищення доходів - повноцінна і ефективна система автоматизації торгівлі. Однак великим попитом зараз користується така программа як "«M.E.Doc» .

«M.E.Doc» (електронний документ) — це програмний комплекс для здачі звітності в електронному вигляді, керування електронним документообігом та роботи з договорами підприємства. У програмі Медок передбачена можливість аналізу і прогнозу ступеня ймовірності податкової перевірки, на основі заповнених декларацій ПДВ. Важко недооцінити такий інструмент.

В свою чергу в програмі «M.E.Doc» можна перевірити звітність, внести виправлення до неї, накласти електронний цифровий підпис та після цього відправити, де вже одразу можна отримати квитанцію не закриваючи рахунок. Знайти необхідний документ можна в лічені хвилини з будь-якого запиту, наприклад, з періоду, назві необхідного документа, індивідуальним податковим номером та номером договору та іншими параметрами.

Працюючи з яким-небудь звітом не треба постійно його закривати, для здійснення якої-небудь операції, наприклад, для перевірки або відправлення.

У програмі «M.E.Doc» реалізована функція камеральної перевірки, підписання та надсилання звіту не виходячи з нього, це робить відправку звіту зручніше. Так само не закриваючи звіт є можливість прийняти і друкувати квитанції.

Використовуючи модуль «Реєстр звітів» є можливість підписання відразу відсортованої групи документів, що дасть змогу заощадити час на підписанні кожного документа окремо.

Модуль «Обмін податковими накладними» програми «M.E.Doc» дозволяє не тільки проводити обмін податковими накладними, але і відправку повідомлення-відповіді з коментарями про прийняття або неприйняття накладної. Це робить взаємообмін максимально ефективним та зручним. В системі доданий фільтр пошуку по номеру накладної, дату, контрагенту, що так само робить роботу зручніше.

«Журнал вхідної та вихідної кореспонденції» може бути відкритий з будь-яких модулів програми, що спрощує доступ до документів. Використовуючи журнал можна сортувати дані по датах і типами адресата, що дає можливість швидко знайти потрібну інформацію в модулі. Договори і звіти, надіслані раніше, відкриваються безпосередньо в журналі, це дає можливість переглядати саме ті документи, на які прийшла відповідь. Також в програмі є можливість індивідуального налаштування прав доступу до модулів і звітів для кожного користувача.

Система «M.E.Doc» включає в себе довідкову систему по кожному модулю, що дозволяє швидко розібратися з будь-яким функціоналом в програмі. Інтерфейс програми «M.E.Doc» став більш дружнім і приємним, більш зручним і ергономічним. Маса корисних підказок і додаткових можливостей допоможуть вам без проблем освоїти Медок в найкоротші терміни.

Основна перевага «M.E.Doc» - є втілення всіх останніх змін у законодавстві України щодо бухгалтерської документації та ведення електронного документообігу: робота з податковими накладними, створення, обмін з контрагентами, ведення Реєстру, а також дуже оперативний випуск оновлень, в яких відображені всі останні зміни в законодавстві.

Таким чином, можна сказати, що така програма є досить зручною,сучасною, ефективною, а головне супроводжується економією в часі, яка дозволяє виконувати безліч різноманітних функцій з відповідними документами, де в свою чергу «M.E.Doc» дозволяє працювати з будь-якими електронними документами так, щоб уникнути санкцій з боку контролюючих інстанцій і завжди бути спокійним у відносинах з державою.

ФОРМУЛЮВАННЯ ДУМКИ ТА НАДАННЯ ЗВІТУ ЩОДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Пластун А.А., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н, доцент Гордієнко М.І.

Міжнародним стандартом аудиту 700 «Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності» та МСА 705 «Модифікація думки у звіті незалежного аудитора» передбачено, що за результатом аудиту фінансової звітності надається аудиторський звіт.

Проте, відповідно до статті 7 Закону «Про аудиторську діяльність», результат проведеного аудиту оформлюється аудиторським висновком. Зокрема, частиною 1 статті 7 Закону «Про аудиторську діяльність» визначено, що аудиторський висновок - документ, що складений відповідно до стандартів аудиту та передбачає надання впевненості користувачам щодо відповідності фінансової звітності або іншої інформації концептуальним основам, які використовувалися при її складанні. Концептуальними основами можуть бути закони та інші нормативно-правові акти України, положення (стандарти) бухгалтерського обліку, внутрішні вимоги та положення суб'єктів господарювання, інші джерела.

Зважаючи на колізію норм Міжнародних стандартів аудиту та Закону «Про аудиторську діяльність», а також на те, що відповідно до статті 6 Закону «Про аудиторську діяльність» стандарти аудиту є обов'язковими для дотримання аудиторами, аудиторськими фірмами та суб'єктами господарювання, з метою однакового застосування окремих положень Закону «Про аудиторську діяльність» та Міжнародних стандартів видання 2010 року, Аудиторська палата України рекомендує аудиторським фірмам та аудиторам за результатами аудиту фінансової звітності оформляти документ під назвою «аудиторський висновок (звіт незалежного аудитора)» (роз'яснення затверджені рішенням Аудиторської палати України від 26 січня 2012 р. № 245/13).

МСА 700 розглядає відповідальність аудитора за формулювання думки щодо фінансової звітності. Він також розглядає форму і зміст аудиторського звіту, що надається за результатами аудиту фінансової звітності.

Цілями аудитора є: сформулювати думку про фінансові звіти виходячи з оцінки висновків на основі отриманих аудиторських доказів; чітко висловити таку думку в письмовому звіті, який також описує підставу для висловлення такої думки. Для того щоб сформулювати таку думку, аудитор повинен визначити, чи отримав він обґрунтовану впевненість щодо відсутності у фінансовій звітності в цілому суттєвих викривлень унаслідок шахрайства або помилки. Такий висновок повинен враховувати: а) висновок аудитора відповідно до МСА 330 щодо отримання достатніх і належних аудиторських доказів; б) висновок аудитора відповідно до МСА 450 щодо суттєвості невиправлених викривлень (окремо або в сукупності); в) оцінки, що вимагаються параграфами.

Форма висловлення думки:

1.Аудитор висловлює немодифіковану думку, якщо він доходить висновку, що фінансова звітність складена в усіх суттєвих аспектах відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності. 2.Якщо аудитор: доходить висновку, що виходячи з отриманих аудиторських доказів фінансова звітність у цілому містить суттєві викривлення; або не може отримати достатні і належні аудиторські докази для того, щоб зробити висновок, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвих викривлень,то він висловлює модифіковану думку в аудиторському звіті відповідно до МСА 705.

Аудиторський звіт датується не раніше від дати, на яку аудитор отримав достатні та відповідні аудиторські докази, на основі яких буде ґрунтуватися його думка щодо фінансової звітності, включаючи докази того, що: а) було складено всі звіти, що входять до складу фінансової звітності включаючи пов'язані примітки; б) ті, кого наділено визнаними повноваженнями, підтвердили, що вони несуть відповідальність за цю фінансову звітність.

У разі, якщо аудитор готує свій звіт із використанням структури звіту із формулювань, що вимагаються законом або нормативним актам конкретної юрисдикції, аудиторський звіт повинен містити посилання на Міжнародні стандарти аудиту лише у разі, якщо він включає, як мінімум, кожен із зазначених нижче елементів: заголовок; адресат відповідно до обставин завдання; вступний параграф; описання відповідальності управлінського персоналу або інший доречний термін за складання фінансової звітності; описання відповідальності аудитора за висловлення думки щодо фінансової звітності, а також описання обсягу аудиту включно з: посиланням на Міжнародні стандарти аудиту, закон або нормативний акт; описанням аудиту відповідно до зазначених стандартів; параграф, в якому висловлюється думка аудитора щодо фінансової звітності;підпис аудитора; дату аудиторського звіту;та адресу аудитора.

Підсумкова документація складається з аудиторського висновку та додаткової документації, що передається замовникові. Ця документація не є обов'язковою і передається замовнику тільки в тому випадку, якщо аудитор вважає це необхідним або якщо це обумовлено договором. Термін збереження підсумкової інформації визначається виходячи з практики аудиторської діяльності, юридичних вимог та інших додаткових міркувань.

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕРПРИТАЦІЇ КАТЕГОРІЇ «ПОДАТКИ»

Давидюк Ю. В., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Назаренко І.М.

Основними джерелами формування фінансових ресурсів для існування держави і виконання нею своїх функцій є податки, отримані від фізичних і юридичних осіб, суб'єктів економічного життя.

В економічній літературі існує значна кількість наукових праць присвоєних розкриттю сутності дефініції «податки». В зв'язку з тим, що в сучасних умовах трансформації економіки і бухгалтерського обліку податки займають одне з основних місць серед сукупності актуальних проблем, розкриття економічної сутності досліджуваної категорії є запитаним.

Згідно Податкового Кодексу Україна, податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку.

Обов'язковість виражається у тому, що за порушення встановленого терміну сплати, розміру платежу, ухилення від сплати передбачена відповідальність платника, тобто існує необхідність примусового виконання даного платежу, що відрізняє його від добровільної пожертви.

Податки — це обов'язкові платежі юридичних і фізичних осіб, що стягуються до бюджету держави (державного і місцевих) та державних цільових фондів. На відміну від зборів та інших обов'язкових платежів, які стягуються до фондів (наприклад, Пенсійного фонду), податки не мають конкретного цільового призначення. Використовувати збори не за призначенням заборонено.

За економічною сутністю податки є обов'язковими платежами, що вилучаються державою з доходів юридичних чи фізичних осіб до відповідного бюджету для фінансування витрат держави, передбачених Конституцією України та іншими законодавчими актами. Це одна із форм вирівнювання доходів юридичних і фізичних осіб з метою досягнення соціальної справедливості й економічного розвитку. Вилучаючи частину доходів підприємців і громадян, держава гарантує їх ефективніше використання для задоволення потреб суспільства в цілому й досягнення на цій основі зростання його добробуту.

Всі наукові діячі в своїх роботах інтерпретують «податки» по різному. Так наприклад В.М. Федосов вважає податки специфічною формою, підсистемою виробничих відносин, відносин економічного базису. Вони виражають ту їх частину, що виникає на стадії розподілу в процесі розширеного відтворення. На думку Д.Г. Черніка податки як економічна категорія означає примусове стягнення (присвоєння) державою з фізичних та юридичних осіб частки необхідного і додаткового продукту відповідно до діючого законодавства. С.В. Барулін наполягав на тому, що податок є своєрідною ціною монополістичної купівлі-продажу послуг державою при виконання своїх функцій. Неординарним слід вважати визначення, яке дають К.Р. Макконелл та С.Л. Брю: «податок – це примусова сплата уряду господарством або фірмою грошових коштів (чи передача послуг і товарів), при цьому така сплата не є штрафом, що накладений судом за незаконні дії». А. Сміт у своїй класичній праці «Дослідження природи та причин багатства народів» вважав використання податків об'єктивною необхідністю, оскільки вони зумовлені потребами поступового розвитку суспільства. Своєрідне трактування досліджуваної категорії запропонував К. Маркс, а саме: податки – породження державою, необхідна умова здійснення нею своїх функцій, у податках втілено економічно відображення існування.

Податок — категорія не тільки економічна, але й правова. Правовий зміст проявляється через систему специфічних зобов'язань, правових норм, інститутів. Отже, податки встановлюються виключно державою на підставі закону за юридично закріпленими правилами. Встановлення державою податків — це своєрідна форма прояву її державного суверенітету і здійснення належних функцій владності. Мобілізація і використання податкових надходжень отримують правове обґрунтування,стають об'єктом контролю з боку законодавчих структур.

Податок може стягуватися у натуральній чи грошовій формі. Однак в сучасних умовах грошова форма практично переважає, проте існують окремі випадки сплати податків і в натуральній формі. При сплаті податку частина коштів переходить з власності окремих платників у власність держави.

Отже, податки — це об'єктивна економічна категорія, яка відображає фінансові відносини, що складаються між органами державної влади, юридичними та фізичними особами з приводу мобілізації до бюджетів та цільових фондів частини вартості ВВП, визначеної на законодавчому рівні щодо забезпечення громадян суспільними благами та послугами.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ НА ПРИКЛАДІ ОКРЕМОГО ПІДПРИЄМСТВА

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

Стабільне функціонування і розвиток економіки підприємств у сучасних умовах передбачає впровадження і використання інформаційних технологій.

В умовах функціонування інформаційної системи бухгалтерського обліку вся інформація використовується більш широко ніж при ручній обробці даних. Автоматизація обліку вносить певні зміни до організації роботи бухгалтерії як однієї з ланок управління.

Не викликає сумнівів необхідність використання комп'ютерних програм для підготовки бухгалтерських документів, розрахунку заробітної плати, податків і зборів та складання бухгалтерської звітності, в наш час значна кількість підприємств використовують засоби автоматизації бухгалтерського обліку і є деякі підприємства, які не мають змоги використовувати автоматизовану форму обліку, чим ускладнюють роботу бухгалтерії.

Автоматизація обліку – найвищий ступінь його розвитку, засіб економії часу оптимізації діяльності підприємства. Процес вдосконалення даної сфери обліку відповідає загальній світовій тенденції розвитку національних систем бухгалтерського обліку, а безпосередньо облік оплати праці постійно перебував в полі зору науковців і практиків.

Дослідження проблеми автоматизації обліку праці та її оплати ведуться багатьма українськими вченими: Барановським М.Т., Височан О.С., Завгороднім В.П., Матієнко-Зубенко І.І., Терещенко Л.О., Писаревською Т.А., Шквір В.Д. та ін. Серед зарубіжних вчених можна назвати таких: Водопалова Н.В., Володько Л.П., Гільде Е.К., Даллас К.Е., Ісаков В.І., Нарібаєв К.Н., Островський О.М., Подольський В.І., Чистов Д.В. та ін.

На нашу думку, автоматизація діяльності підприємств не повинна бути глобальною, але все ж комп'ютерні системи обліку повинні використовуватися, як інструмент одержання оперативної облікової та фінансової інформації, що допомагає приймати обґрунтовані управлінські рішення, і також як обчислювальна машина для виконання полегшення складних арифметичних дій і мінімізації виконання робіт.

Ось чому, ми пропонуємо на окремих підприємствах, які ведуть бухгалтерський облік вручну, впровадити автоматизовану обробку бухгалтерських даних та спочатку повністю автоматизувати облік праці та її оплати, а згодом інші ділянки бухгалтерського обліку.

Сучасний ринок інформаційних технологій пропонує великий вибір програмних продуктів бухгалтерського обліку на підприємствах різного рівня організаційного розвитку й різних напрямів діяльності, що в тій чи іншій мірі забезпечують вирішення завдань кадрового обліку та розрахунку заробітної плати. Для автоматизації роботи підприємств ми пропонуємо програму «1С:Бухгалтерія 8.2».

Різноманітність та гнучкість програми «1С:Бухгалтерія» дозволяють використовувати її як досить простий та наочний інструмент бухгалтера, і як засіб повної автоматизації обліку від введення первинних документів до формування звітності. Облік розрахунків з оплати праці буде вестися відповідно до інструкції №291, на рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», за кредитом якого відображатиметься нарахування заробітної плати, а за дебетом виплати, а також суми утриманих податків, зборів і інших утримань.

Програма "1С: Бухгалтерія 8.2" повністю забезпечує потреби в автоматизації бухгалтерського і податкового обліку та підготовки регламентованої звітності в невеликих компаніях, а також у індивідуальних підприємців, які використовують спрощену систему оподаткування.

У цій програмі користувачі можуть самостійно настроювати методику обліку в рамках своєї облікової політики, створювати нові субрахунки і розрізи аналітичного обліку. Програма дозволяє одночасно відображати кожну господарську операцію як по рахунках бухгалтерського обліку, так і по необхідних розрізах аналітичного, кількісного і валютного обліку.

Податковий облік в програмі ведеться на окремому плані рахунків податкового обліку. Реалізовано аналітичний облік по місцях зберігання: кількісний і кількісно-сумовий. Реалізована можливість обліку товарів у роздрібній торгівлі за продажними цінами. Загальна та спрощена системи оподаткування для юридичних осіб. Розширено можливості настройки типових операцій - групового введення часто використовуваних бухгалтерських проводок. Передбачена можливість спільного використання цієї програми з іншими, наприклад, "1С: Управління торгівлею 8.2" і "1С : Зарплата і Управління Персоналом 8.2". Також в програмі є механізм роботи з регістрами - механізм агрегатів. Цей механізм дозволяє скоротити час отримання даних для звіту.

Таким чином, автоматизоване робоче місце бухгалтера з обліку праці дозволить комплексно вирішувати всі задачі, які стоять перед даним обліком і видавати інформацію необхідну для прийняття управлінських рішень, покращить якість роботи, зменшить кількість помилок, забезпечить скорочення часу і зменшення витрат на обробку, аналіз і облік інформації.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ СПИСАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Лохоня Д. К., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник**:** доц. Назаренко І.М

Для правильного визначення кількісних та якісних показників господарської діяльності підприємства велике значення має оцінка запасів, яка відіграє важливу роль при формуванні облікової політики підприємства.

Оцінка запасів - це спосіб вираження їх у грошовому вимірнику.

Оцінка запасів на підприємстві здійснюється на трьох етапах їх руху: при надходженні, при вибутті, на дату складання балансу.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку «Запаси» на сьогоднішній день можуть використовуватися п’ять методів оцінки списання виробничих запасів:

- ідентифікованої собівартості;
- середньозваженої собівартості;
- метод ФІФО;
- метод нормативних затрат;
- метод ціни продажу.

Аналізуючи будь-який об’єкт фінансового обліку, необхідно зважати на низку внутрішніх та зовнішніх факторів, які як позитивно так і негативно можуть впливати на результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

До зовнішніх факторів можна віднести: рівень інфляції у країні, податкове законодавство, ступінь розвитку ринкових відносин, рівень конкуренції у галузі, в якій функціонує підприємство та інші. Внутрішні фактори включають специфіку діяльності підприємства, його організаційні особливості та специфічність використовуваної технології виробництва. Тому враховуючи вищесказане, розглянемо окремо існуючі методи оцінки списання виробничих запасів та визначимо особливості їх застосування.

Якщо на підприємстві використовуються запаси великої вартості чи не можуть заміняти один одного, у такому випадку метод ідентифікованої собівартості є найбільш оптимальним. Даний метод використовують дуже рідко через потребу достатніх складських приміщень для окремого зберігання кожної партії запасів, а також через складність відслідковування руху конкретних товарних одиниць.

Відносно методу середньозваженої собівартості, то даний метод є найпростішим та найменш ризикованим. Проте недоцільно застосовувати метод середньозваженої собівартості, якщо підприємство використовує постійну систему обліку запасів чи якщо особливості технологічного процесу пов’язанні з щоденним надходженням і витратою запасів.

Метод ФІФО ґрунтується на припущенні, що запаси, які надійшли першими, відпускаються також першими. Недоліком даного методу є невиправдане завищення прибутку (при зростанні цін). Метод ФІФО доцільно застосовувати тим підприємствам, які використовують виробничі запаси, що швидко псуються або втрачають свої властивості.

Оцінка за нормативними затратами полягає у застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які встановлені підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін. Застосування нормативних затрат для оцінки запасів у бухгалтерському обліку та звітності допускається лише тоді, якщо результати такої оцінки запасів приблизно дорівнюють їх собівартості. Для забезпечення максимального наближення нормативних затрат до фактичних, норми затрат і ціни у нормативній базі повинні регулярно перевірятися і переглядатися. Метод нормативних затрат звичайно застосовується у разі стабільності цін на запаси. У цьому випадку відхилення між нормативними та фактичними витратами на матеріали є несуттєвими і списуються в момент придбання матеріалів. Сума перевищення фактичної собівартості запасів над їх нормативною собівартістю включається до собівартості реалізованої продукції звітного року.

Оцінка за цінами продажу заснована на застосуванні підприємствами роздрібної торгівлі середнього проценту торговельної націнки товарів. Цей метод можуть застосовувати підприємства, що мають значну й змінну номенклатуру товарів із приблизно однаковим рівнем торговельної націнки. Собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торговельної націнки на реалізовані товари.

Таким чином, в умовах нинішньої економічної ситуації, що постійно змінюється необхідно враховувати позитивні і негативні наслідки використання кожного конкретного методу оцінки вибуття виробничих запасів, який є важливим показником обґрунтування собівартості продукції та розрахунку виробничих витрат. Аналіз застосування різних методів оцінки запасів показує, що при кожному з них можна одержати різні результати, як позитивні, так і негативні.

Отже, все залежить від необмеженої кількості зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на результати діяльності підприємства. Звичайно найголовнішим фактором є різновид та характер діяльності господарюючого суб’єкта.

ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ РОСЛИННИЦТВА, ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Козир С.В. студ. 3 курсу ф.ЕіМ спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Назаренко І.М.

Сільське господарство складається з двух часток: рослинництва та тваринництва. На рослинництво приходиться в середньому близько 40% валової продукції сільськогосподарського підприємництва.

На сільськогосподарських підприємствах під готовою продукцією відповідно до П(С)БО 9 розуміють товарну продукцію рослинництва, тваринництва, промислових та обслуговуючих виробництв, продукцію переробки, закуплену у громадян для подальшої переробки, що відповідає затвердженим стандартам.

Продукція сільськогосподарського виробництва – сирий продукт тваринного або рослинного походження, що не пройшов стадії первинної промислової обробки (переробки), вирощений для реалізації на сторону або використання на потреби власного виробництва. До продукції рослинного виробництва відносяться: зерно, насіння, сіно, солома, баштанні культури, зелена маса на корм, зелена маса на силос тощо.

Рослинництво, як основна галузь, включає рільництво, овочівництво, садівництво, виноградарство, квітництво, а також розсадники з вирощування плодово-ягідних саджанців.

Готова продукція рослинництва - це продукція, яка пройшла всі стадії оброблення, приймання, укомплектовування за умовами договорів із замовниками та відповідає технічним вимогам і стандартам.

Готова продукція рослинництва може мати, а може і не мати кількісні та якісні характеристики (кількість маси, сорт тощо). Але у всіх випадках продукція повинна мати вартісну характеристику.

Продукція, яка має кількісні та вартісні характеристики, може бути здана на склад, а звідти буде здійснюватися її відвантаження (передача) та реалізація покупцеві.

Готова продукція на підприємстві проходить такі стадії:

- виготовлення і випуск з подальшою передачею на склад;
- зберігання продукції на складі підприємства;
- відпуск продукції зі складу для внутрішніх потреб підприємства чи реалізації на сторону.

Класифікація готової продукції за її характером:

- за формою:
- уречевлена;
- результати виконаних робіт, наданих послуг;
- за ступенем готовності:
- готова;
- неготова (незавершене виробництво);
- за технологічною складністю:
- проста;
- складна (основна, побічна, супутня).

На окремих підприємствах (сільськогосподарських господарствах), готова продукція не передається на склад, а накопичується безпосередньо у виробництві, звідти здійснюється її відвантаження (або передача) покупцеві та реалізація. За технологічною складністю продукцію поділяють на просту і складну. При цьому вона може бути основною, побічною або супутньою. За своїми технічними та іншими характеристиками побічна та супутня продукція майже не відрізняється від основної, тому їх кількісні параметри визначають аналогічно основній продукції.

Супутня продукція – це продукція, отримана в одному технічному циклі (процесі) одночасно з основною. За якістю вона відповідає стандартам та призначена для подальшої обробки або відпуску споживачам. Супутня продукція як вихідний елемент виробничого процесу має якісні параметри, які повинні одержати вартісну характеристику.

Побічна продукція – це продукція, що утворюється в комплексних виробництвах паралельно з основною і, на відміну від супутньої (допоміжної), не потребує додаткових витрат.

В поточному обліку продукція (роботи, послуги) групується за укріпленими позиціями: вироби основного виробництва; товари широкого вжитку, вироблені з відходів; виконані роботи та надані послуги.

Рослинництво, як основна галузь, включає рільництво, овочівництво, садівництво, виноградарство, квітництво, а також розсадники з вирощування плодово-ягідних саджанців.

У бухгалтерському обліку готова продукція має оцінюватися за фактичною собівартістю, яка може бути визначена тільки після зібрання всіх затрат та калькулювання. Разом з тим виникає потреба в щоденному обліку наявності й руху готової продукції та визначенні її вартісних характеристик. Тому в поточному обліку готова продукція оцінюється за прийнятими на підприємстві «твердими» обліковими цінами. Ними можуть бути середньорічна, планова собівартість, оптово-розрахункова, договірна ціна або фактична собівартість.

ВІДОБРАЖЕННЯ ЕКВІВАЛЕНТІВ ГРОШОВИХ КОШТІВ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

Бакін С.П., студ. 4 курсу, ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент, Пасько О.В.

Фінансовізвітимаютьдостовірноподаватифінансовий стан, фінансовірезультатидіяльності та грошові потоки суб'єктагосподарювання. Успішна діяльність підприємства можлива лише за наявності необхідної кількості грошових коштів. З них починається і ними закінчується операційний цикл діяльності будь-якого підприємства.

Інформація про грошові потоки суб'єкта господарювання є корисною, оскільки вона надає користувачам фінансової звітності основу для оцінки спроможності суб'єкта господарювання генерувати грошові кошти та їх еквіваленти, а також потреби суб'єкта господарювання щодо використання цих грошових потоків. Економічні рішення, що їх приймають користувачі, вимагають оцінки спроможності суб'єкта господарювання генерувати грошові кошти та їх еквіваленти, а також їх часу та визначеності. Грошові коштита їх еквіваленти є найбільш ліквідними активами, ними можна відразу оплатити заборгованість.

Еквіваленти грошових коштів – це короткострокові, високоліквідні інвестиції, які вільно конвертуються у відомі суми грошових коштів і яким притаманний незначний ризик зміни вартості.

Еквівалентигрошовихкоштівутримуються для погашення короткострокових зобов'язань, але не для інвестиційних або яких-небудь інших цілей. Для того, щоб інвестицію можна було визначити як еквівалент грошових коштів, вона повинна вільно конвертуватися у відому суму грошових коштів і характеризуватися незначним ризиком зміни вартості. Таким чином, інвестиція визначається, звичайно, як еквівалент грошових коштів тільки в разі короткого строку погашення, наприклад, протягом не більше трьох місяців з дати придбання.

Інвестиції в інструменти власного капіталу не входять до складу еквівалентів грошових коштів, якщо вони не є за сутністю еквівалентами грошових коштів, наприклад, у випадку привілейованих акцій, придбаних протягом короткого періоду їх погашення і з визначеною датою викупу.

Банківськіпозики, як правило, вважаються фінансовою діяльністю. Проте в деяких країнах банківські овердрафти, які підлягають погашенню за вимогою, є невід'ємною частиною управління грошовими коштами суб'єкта господарювання. За таких обставин банківські овердрафти включаються як компонент грошових коштів та їх еквівалентів. Характерною рисою таких банківських операцій є часті коливання залишків коштів на банківських рахунках – від перевищення надходжень до перевищення кредиту.

Грошові потоки не включають зміни статей, що становлять грошові кошти або їх еквіваленти, оскільки ці компоненти є частиною управління грошовими коштами суб'єкта господарювання, а не частиною операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Управліннягрошовими коштами включає інвестування надлишку грошових коштів у еквіваленти грошових коштів. Існуютьрізніобставини, коли залишкигрошовихкоштів та їхеквівалентівутримуютьсясуб'єктомгосподарювання і є недоступними для використаннягрупою. Прикладами можуть бути залишкигрошовихкоштів та їхеквівалентів, щоутримуютьсядочірнімпідприємством, яке здійснює свою діяльність у країні, де застосовується контроль за обміном валют абоіншіправовіобмеження, коли залишкинедоступні для спільноговикористанняматеринськимпідприємствомабоіншимидочірнімипідприємствами.

Додаткова інформація може бути доречною і сприяти розумінню користувачами фінансового стану й ліквідності суб'єкта господарювання. Розкриття такої інформації, разом з коментарями управлінського персоналу, заохочується і може включати суму невикористаних запозичених коштів, що можуть бути наявними для майбутньої операційної діяльності і для погашення зобов'язань інвестиційного характеру, із зазначенням будь-яких обмежень щодо використання цих коштів; сукупні суми грошових потоків окремо від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, які пов'язані з частками участі у спільних підприємствах, відображені у звіті за методом пропорційної консолідації; сукупну суму грошових потоків, які відображають збільшення операційної потужності окремо від тих грошових потоків, які потрібні для підтримання операційної потужності; суму грошових потоків, які виникають від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності в кожній галузі і в кожному звітному сегменті.

Окреме розкриття інформації про грошові потоки, які відображають збільшення операційної потужності, від грошових потоків, потрібних для підтримання операційної потужності, є корисним, оскільки допомагає користувачеві визначити, чи є адекватними інвестиції суб'єкта господарювання на підтримку операційної потужності. Суб'єкт господарювання, інвестиції якого на підтримку операційної потужності не є адекватними, може втратити майбутню прибутковість заради поточної ліквідності та виплат власникам.

Розкриття інформації про грошові потоки за сегментами допомагає користувачам краще зрозуміти взаємозв'язок грошових потоків бізнесу в цілому і його складових частин, а також ліквідність та відмінність руху грошових коштів за сегментами.

ГРОШОВІ КОШТИ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Бакшеєва Е.В., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец «ОіА»
Науковий керівник: доц. Пасько О.В.

Для здійснення діяльності кожне підприємство має необхідні господарські засоби – земельні ділянки, будівлі, споруди, машини, транспортні засоби, запаси, грошові кошти та інші засоби.

Однією з умов успішної діяльності підприємства є його безперервне забезпечення грошовими коштами, необхідними для розрахунків за виплатами працівникам, за придбані матеріальні цінності, розрахунків зі страховими компаніями тощо.

Грошові кошти, як невід'ємна частина оборотних засобів, приймають участь на всіх стадіях кругообігу господарських засобів. Кошти використовуються для розрахунків з постачальниками за придбані цінності, а також для відшкодування втрат по відрядженням. Грошові кошти використовуються для оплати праці робітникам, а також для інших розрахунків. Частина грошових засобів надходить готівкою в касу, частина перераховується по безготівковому розрахунку на розрахункові рахунки, що відкриті в установі банку.

Грошові кошти є найбільш ліквідними активами. Вони присутні на початковому та кінцевому етапах облікового циклу, який включає придбання товарів, виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, а також їх продаж і отримання виручки.

Згідно з НП(С)БО 1 під грошовими коштами розуміють готівку, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання.

Терміни, що використовуються у цьому розділі мають таке значення:

Негрошові операції – операції, які не потребують використання грошових коштів та їх еквівалентів.

Рух грошових коштів – надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів.

Фінансова діяльність – діяльність, яка призводить до зміни розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Як результат своєї операційної діяльності, всі підприємства проводять розрахунки з комерційними банками по позичках і через комерційні банки сплачують вартість товарів, робіт та послуг одне одному.

Національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 в облікову практику українських підприємств введена нова категорія – еквіваленти грошових коштів.

До еквівалентів грошових коштів можуть бути віднесені фінансові інвестиції, які:

- вільно конвертуються у певні суми грошових коштів, тобто це означає, що вони можуть швидко перетворюватись у готівку;
- мають незначний ризик зміни вартості;
- здійснюються на короткий термін (3 місяці).

Основною метою вкладень в еквіваленти грошових коштів є отримання доходу за рахунок вигідного розміщення тимчасово вільних коштів на захист грошей від впливу інфляції.

Однак, використання вкладень в еквіваленти грошових коштів доцільне для підприємств, які мають тимчасово вільний залишок грошових коштів, бажають отримати на нього додатковий дохід та захистити цей вид активів від впливу інфляції.

Управління за надходженням та витрачанням коштів полягає в синхронізації грошових потоків, прискоренні погашення дебіторської заборгованості, тимчасовому інвестуванню грошових коштів у цінні папери, які можна легко реалізувати та контролі за витратами.

Розрахунки здійснюються, як правило, без участі готівки, шляхом перерахування грошових коштів з рахунку в банку підприємства на відповідні рахунки інших підприємств. Це виключає використання в розрахунках готівки і пов'язаних з нею витрат на охорону, транспортування, але не виключає самої готівки з розрахункових операцій. По суті розрахунки готівкою нічим не відрізняються від безготівкових розрахунків. Операції по безготівкових розрахунках здійснюються на основі розрахункових (платіжних) документів, які використовуються для платежів у банки.

Зберігання тимчасово вільних грошових коштів на рахунках в банку має важливе значення, так як ці кошти використовуються для користування і кредитування підприємств, що потребують фінансової допомоги. Крім того, це гарантія збереження коштів і швидке проведення безготівкових розрахунків. Облік грошових коштів, розрахункових та кредитних операцій повинен забезпечити можливість контролю за збереженням грошей у касі, систематичним контролем за використанням грошових коштів та одержаних кредитів суворо по цільовому призначенню, своєчасної перевірки операцій по розрахункових та інших коштах в банках та розрахунках з бюджетом та позабюджетними цільовими фондами, покупцями, постачальниками, підрядниками, різними дебіторами і кредиторами.

Таким чином, будучи безпосереднім втіленням абстрактної суспільно-необхідної праці, гроші є явищем суспільним, вони не речі, а уречевлена форма відносин між людьми, які виникають з приводу обміну продуктами праці в процесі відтворення, а з точки зору обліку щоб визнаватися грошових коштами ці об'єкти мають іще і відповідати перерахованим вище вимогам.

ПАЛИВНО-МАСТИЛЬНІ МАТЕРІАЛИ - СКЛАДОВА ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Владимирова Д.Є., студ. 5 курсу,ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Назаренко І.М.

Запаси є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства, вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності.

Згідно П(С) БО 9 «Запаси», запаси це – активи, які:

- утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;
- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконанні робіт та наданні послуг, а також управлінні підприємством.

Виробничі запаси – придбані або самостійно виготовлені вироби, які підлягають подальшій переробці на підприємстві.

Виробничі запаси займають особливе місце у складі майна і є найбільш важливою та значною частиною активів підприємства, оскільки саме запаси є основою виробничого циклу підприємства. Процес перетворення запасів на напівфабрикати, готову продукцію є основою економічного зростання будь-якого виробничого підприємства.

За економічним призначенням і функціональною роллю у процесі виробництва виробничі запаси підприємств поділяються на такі групи:

- матеріали (в тому числі основні та допоміжні);
- паливо;
- тара і тарні матеріали;
- будівельні матеріали;
- запасні частини;
- інші матеріали.

Паливо, як група виробничих запасів, є необхідною для кожного підприємства, оскільки нафтопродукти: газ, бензин, дизельне паливо, нігрол, солідол та інші використовуються для роботи автомобілів, тракторів, інших механізмів, їх ремонту та інших потреб.

Паливо - це вид матеріалів, що належать до допоміжних матеріалів, але відокремлюється в обліку у зв'язку з його значною роллю у народному господарстві і великою часткою у загальних витратах матеріалів

Паливо - це окрема група виробничих запасів з огляду на його велике економічне значення та специфіку використання. Паливо поділяють на технологічне, моторне (пальне) і господарське (на опалення).

На сьогодні поняття «паливо» не є стандартизованим, оскільки ототожнюється з терміном паливно-мастильні матеріали.

Паливно-мастильні матеріали, зокрема бензин, дизельне пальне, мінеральні масла, використовуються здебільшого для споживчих потреб, в основному для автотранспорту.

Паливно-мастильні матеріали – це виробничі запаси, які є складовою частиною оборотних засобів. Оборотними їх називають тому, що вони одночасно перебувають на різних стадіях процесу та реалізації, протягом якого повністю переносять свою вартість на вартість виробленої продукції. Тому підприємство для своєї діяльності вирішує питання раціонального використання запасів, в т.ч. паливно-мастильних матеріалів.

Палива класифікують за такими основними ознаками: агрегатним станом, походженням і способом одержання, тепловою цінністю, цільовим призначенням або застосуванням.

За агрегатним станом всі види палива поділяють на тверді, рідкі і газоподібні. За походженням палива ділять на нафтові і альтернативні. До альтернативних палив належать спирти, водень і майже всі види штучних вуглеводних палив. За способом одержання палива бувають природні, які використовують у тому вигляді, в якому вони існують у природі, і штучні, якщо після видобутку їх переробляють. За тепловою цінністю, тобто теплотою згоряння, палива класифікують на висококалорійні, середньо - і низькокалорійні. За цільовим призначенням паливо розрізняють: паливо для двигунів з примусовим запалюванням, реактивні і дизельні палива

У сільському господарстві застосовують наступні види палив: рідке – яке забезпечує роботу сільськогосподарської техніки, стаціонарних двигунів та інших теплових установок сільськогосподарського виробництва (дизель-електростанцій з двигунами внутрішнього згоряння, котельні установки тощо); газоподібне – у газобалонних автомобілях і газогенераторних установках, для технологічних і побутових потреб; тверде – для різних виробничих і побутових потреб.

Отже, паливо - це вид матеріалів, що належать до допоміжних матеріалів, але відокремлюється в обліку у зв'язку з його значною роллю у народному господарстві і великою часткою у загальних витратах матеріалів.

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Кубрак К.В., студ. 4 курсу, ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Орєхова А.І.

В наш час неможливо обійтися без активів підприємства. І у господарський обіг активів включений їх новий вид – нематеріальні активи, використання яких сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, підвищенні продуктивності праці в усіх галузях промисловості. Оскільки нематеріальні активи набувають більшої значимості, то набуває значення і здійснення контролю за ними.

До нематеріальних активів належать немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані (відокремлені від підприємства) та утримуватися підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, адміністративних потреб чи надання в оренду іншим особам. Для потреб обліку в Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій передбачено рахунок 12 «Нематеріальні активи», який має такі субрахунки: 121 «Права користування природними ресурсами», 122 «Права користування майном», 123 «Права на комерційні позначення», 124 «Права на об'єкти комерційної власності», 125 «Авторське право та суміжні з ним права», 127 «Інші нематеріальні активи».

Питання обліку та контролю за нематеріальними активами досліджувалися такими вітчизняними вченими, як: М. І. Бабіч, Т. М. Банасько, Л.В. Білозір, В. Ф. Максимовою, В.П. Пантелеєвим та іншими. Попри значну кількість публікацій, спрямованих на висвітлення особливостей аудиторської перевірки нематеріальних активів це питання все ж таки залишається поза увагою науковців.

Однією із форм економічного контролю за нематеріальними активами є аудиторська перевірка. Мета аудиту, відповідно до Міжнародних стандартів аудиту 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту», полягає у підвищенні ступеню довіри користувачів до фінансової звітності. Метою проведення аудиту нематеріальних активів є перевірка дотримання підприємством методики обліку цих активів у відповідності до вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи».

Виходячи з мети, основними завданнями аудиту нематеріальних активів є:

- контроль за дотриманням чинного законодавства щодо операцій з нематеріальними активами;
- перевірка наявності нематеріальних активів;
- встановлення правильності віднесення об'єкта до складу нематеріальних активів;
- отримання підтвердження щодо права власності підприємства на нематеріальні активи;
- перевірка правильності та повноти відображення в обліку нематеріальних активів;
- перевірка санкціонування операцій з нематеріальними активами;
- перевірка відповідності даних первинного обліку даним регістрів бухгалтерського обліку;
- перевірка достовірності інформації про нематеріальні активи, що представлена у фінансовій звітності;
- перевірка правильності нарахування амортизації нематеріальних активів;
- перевірка відповідності даних первинного обліку зносу нематеріальних активів даним облікових регістрів;
- перевірка правильності оцінки нематеріальних активів та їх класифікації;
- оцінка можливості отримання в майбутньому економічних вигод від використання нематеріальних активів тощо.

Джерелами інформації аудиту нематеріальних активів є: наказ про облікову політику підприємства; установчі документи (статут, засновницький договір); первинні документи (акт приймання-передачі, платіжні документи, ліцензійні угоди, патенти та інші свідоцтва, що підтверджують факт придбання або створення нематеріальних активів); регістри синтетичного і аналітичного обліку по рахункам: 12 «Нематеріальні активи»; 13 «Знос (амортизація) необоротних активів»; 15 «Капітальні інвестиції»; 23 «Виробництво»; 40 «Статутний капітал»; 41 «Пайовий капітал»; 42 «Додатковий капітал»; 46 «Неоплачений капітал»; 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками»; 74 «Інші доходи»; 91 «Загальновиробничі витрати»; 92 «Адміністративні витрати»; 94 «Інші витрати» тощо; акти та довідки попередніх ревізій, аудиторські висновки, дані внутрішнього контролю та інша документація, що узагальнює результати контролю; контракти, угоди про оренду, страхові поліси, кошториси; фінансова та статистична звітність; відповіді на запити аудитора; результати, отримані в ході аудиторської перевірки тощо. За результатами аудиторської перевірки складають відповідний документ — аудиторський висновок, відповідно до стандартів аудиту, який надає впевненості користувачам щодо відповідності фінансової звітності або іншої інформації концептуальним основам її складання. Таким чином, підприємству необхідно здійснювати аудиторську перевірку бухгалтерського обліку нематеріальних активів з метою контролю за їх раціональним використанням та отриманням максимальних вигод.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АУДИТУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Семененко Л.В., студ. 5 курсу, ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: ст. викладач Гончар В. П.

Аудит розрахунків з оплати праці відіграє важливу роль у системі як внутрішнього, так і зовнішнього аудиту. Це пов'язано з тим, що облік праці і заробітної плати є трудомістким, потребує уваги і сконцентрованості, оскільки пов'язаний з обробленням великої кількості первинної інформації, має багато однотипних операцій, здійснення яких потребує багато часу. Саме в області розрахунків з персоналом по оплаті праці законодавство України є найбільш мінливим і нестабільним, тому потребує від бухгалтерів та аудиторів постійного оновлення нормативної бази, яку вони використовують у процесі поточної роботи. Основними завданнями аудиту розрахунків з оплати праці є: підтвердження достовірності нарахувань та виплат робітникам та службовцям, відображення даних процесів в обліку; з'ясування законності та повноти утримань із заробітної плати та інших виплат працівникам на користь підприємства, інших суб'єктів; перевірка організації аналітичного обліку розрахунків з оплати праці та взаємозв'язку аналітичного та синтетичного обліку; оцінка заходів, яких вживає адміністрація з метою своєчасного стягнення заборгованості працівників

Питання вдосконалення аудиту праці та її оплати розглядали в своїх працях такі науковці, як М. Т.Білуха, Ф.Ф. Бутинець, В.П. Суйц, Б.Ф. Усач, Н.І. Єсінова, Г.В. Арап, І.Г. Пахомов, Л.М. Осмятченко.

Г.В. Арап, І.Г. Пахомов розглядають проведення аудиту виплат працівникам, як послідовність організаційної, методичної, результативної та інспекційної стадії.

Методична стадія аудиту орієнтована на встановлення правильності оформлення та легітимності первинних документів з виплат працівникам та відображення на їх підставу даних фактів господарського життя в системі рахунків бухгалтерського обліку

У ході проведеного дослідження специфіки здійснення аудиторського контролю виплат працівникам виявлено, що методика контролю зводиться лише до перевірки розрахунків з оплати праці та відрахувань до відповідних фондів соціального спрямування без урахування соціальної компоненти трудових відносин та інтересів суб’єктів цих відносин.

На нашу думку слушною є наступна послідовність процедур на методичній стадії аудиту запропонована науковцями:

- перевірка наявності та дотримання умов Колективного договору, Положення про оплату праці, Положення про соціальний пакет:
- перевірка правильності документального оформлення виплат працівникам та несуперечність їх здійснення нормам чинного законодавства та положення внутрішніх документів підприємства;
- перевірка відповідності бази нарахування оплати праці обсягам виконаних робіт при відрядній формі оплати праці та фактично відпрацьованим годинам при погодинній формі оплати праці;
- перевірка надання соціальних гарантій працівникам та їх облікове відображення;
- перевірка правильності обчислення сум відпускних та розміру компенсації за невикористану відпустку;
- перевірка правильності нарахування виплат допомоги з тимчасової непрацездатності із урахуванням страхового стажу працівникам;
- перевірка правильності здійснення нарахувань та утримань податків і зборів до фондів соціального страхування із виплат працівникам та відповідно до виконавчих листів;
- встановлення правильності включення окремих виплат працівникам до собівартості продукції, робіт, послуг;
- перевірка законності та правильності облікового відображення операцій з виплат працівникам;
- перевірка даних регістрів синтетичного та аналітичного обліку операцій з виплат працівникам на відповідність;
- перевірка показників облікових регістрів та бухгалтерської звітності на відповідність;
- встановлення правильності заповнення бухгалтерської звітності з оплати праці;
- проведення інвентаризації пасивів у частині зобов’язань з виплатами працівникам. Ранжування контрольних процедур дозволить сформувати план та програму внутрішнього контролю, аудиту даного об’єкта з урахуванням специфіки діяльності підприємства, поділу його на малі, середні та великі залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік, кількості працівників, що будуть здійснювати перевірку, та ін.

Запропонована методика аудиту виплат працівникам надасть змогу вдосконалити контрольні процедури за підконтрольними об’єктами, описати алгоритмічну модель дій суб’єктів контролю, що оптимізує витрати їх часу та удосконалить контрольний процес в цілому.

ОБ'ЄКТИ ОБЛІКУ ВИТРАТ У ТВАРИННИЦТВІ

Гордієнко А.Г., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Гордієнко М.І.

Останні роки ознаменувалися суттєвими змінами у організації бухгалтерського обліку відповідно до концепції реформування стосовно вимогам світових рівнів з організації обліку та звітності.

У системі управлінського і виробничого обліку окреме місце посідає урахування витрат і виходу продукції тваринництва.

Аналіз попередніх досліджень вчених: Кірейцева Г.Г., Гарасима П.М, Гасенко Л.В., Ніколаєвої О.Є., Нападовської Л.В., Суворової Н.І., Садовської І.Б. та інших дає можливість відмітити загальну тенденцію, щодо виділення об'єкта обліку витрат, як ознаки, за якою проводять групування витрат.

Зарубіжні вчені взагалі трактують об'єкт обліку витрат (cost object), як будь-який елемент, такий як продукт, клієнт, підрозділ, проект, діяльність тощо, для якого витрати вимірюються і на який відносяться.

Згідно законодавчої бази, перелік об'єктів обліку витрат, як одного з елементів облікової політики підприємства, визначається ним самостійно, але для сільськогосподарських підприємств об'єкти обліку витрат рекомендовані Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затвердженими наказом Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 р. № 132. В тваринництві в якості останніх виділяють групи тварин.

Тварини (біологічні активи) ростуть, збільшують живу масу, змінюються їхні якість і, відповідно, вартість. Причому для різних статевовікових (технологічних) груп показники маси, якості тощо подібні. Відповідно, для різних груп дещо різняться особливості утримання й годування. Тому з метою ефективного контролю, управління, ведення сільськогосподарського «тваринного» виробництва тварин різних груп доцільно утримувати окремо. Таким чином, і обліковують різні групи тварин також окремо.

Ми погоджуємося з думкою Суворової Н.І., що в залежності від характеру виробництва та організаційної структури в системі управління аграрних підприємств у загальному вигляді численні об'єкти обліку витрат тваринництва, доцільно об'єднати в наступні групи: первинні об'єкти обліку витрат (фактори виробництва); місця виникнення витрат; види та групи худоби; види діяльності із виділенням центрів відповідальності.

Децентралізація управління вимагає більш формалізованого підходу до організаційної структури підприємства, яка б охоплювала всі структурні одиниці зверху донизу і яка визначала місце кожної структурної одиниці (підрозділу, відділу, сегменту) з точки зору делегування їй відповідних повноважень і відповідальності. Таким узагальнюючим поняттям став «центр відповідальності». В результаті організаційну структуру сучасного підприємства можна розглядати як сукупність різних центрів відповідальності зв'язаних лініями відповідальності.

Вперше концепцію центрів відповідальності та обліку за центрами відповідальності сформулював американський економіст Джон Хіггінс, який у 1952 р. писав, що кожну структурну одиницю підприємства обтяжують ті і лише ті витрати або доходи, за які вона може відповідати і які контролює.

Центр відповідальності – це частина підприємства, керівник якого особисто відповідає за результати її роботи. При цьому управління витратами відбувається через діяльність людей. Саме люди, які беруть участь в управлінні, мають відповідати за доцільність виникнення тих чи інших видів витрат.

Облік за центрами відповідальності - це система бухгалтерського обліку, яка забезпечує відображення, накопичення, аналіз і представлення інформації про витрати та результати і дає змогу оцінювати діяльність окремих центрів відповідальності та їх керівників.

Особливості діяльності менеджерів і пов'язаної з нею відповідальності зумовлюють виокремлення чотирьох типів центрів відповідальності: центр витрат, центр доходів, центр прибутку та центри інвестицій.

Найважливішим елементом управлінського обліку за центрами відповідальності є можливість організувати нормування, планування та власне облік витрат виробництва з метою управління та контролю. В результаті чого виникає посилена увага до об'єктів такого обліку – «місця виникнення витрат». Відповідно до законодавства України, адміністрація сама вирішує, як класифікувати затрати, якою мірою деталізувати місця їх виникнення та як їх пов'язати з центрами відповідальності, що призводить до належності кількох місць виникнення витрат одному центру відповідальності.

Ми приєднуємося до тієї частини науковці, та погоджуємося з їх думкою, що існування «місць виникнення витрат» є доцільним і необхідним, воно займає нижню основу внутрішньогосподарської структури підприємства, а центри відповідальності в свою чергу – вершину.

АУДИТ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Коньков А.В., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спеціальності «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Дегтяренко А.В.

Аудит розрахунків з оплати праці відіграє важливу роль у системі як внутрішнього, так і зовнішнього контролю. Це пов'язано з тим, що облік праці і заробітної плати є трудомістким, потребує уваги і сконцентрованості, й пов'язаний з обробленням великої кількості первинної інформації, має багато однотипних операцій, здійснення яких потребує багато часу.

Основними завданнями аудиту розрахунків з оплати праці є:

-підтвердження достовірності нарахувань та виплат робітникам та службовцям, відображення даних процесів в обліку;

-з'ясування законності та повноти утримань із заробітної плати та інших виплат працівникам на користь підприємства, інших суб'єктів;

-перевірка організації аналітичного обліку розрахунків з оплати праці та взаємозв'язку аналітичного та синтетичного обліку.

Під час проведення 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 та інші документи стосовно об'єкта дослідження, табелі, наряди, баланс, Головну книгу. Складається бухгалтерське проведення як за дебетом, так і за кредитом рахунку 66 "Розрахунки за виплатами працівникам".

Під час аудиту використовуються різні методи й методичні прийоми: перерахунок, перегляд, оцінка фактичної наявності, зіставлення, оцінка. Так, для перевірки розрахунків з оплати праці застосовують методи зіставлення даних бухгалтерського обліку з первинними документами (оклади, затверджені в штатному розкладі, і фактичні нарахування, табель обліку робочого часу і розрахунок зарплати), перерахунки (аудитор перераховує суми, які були утримані, і порівнює з нормами чинного законодавства) тощо.

Також існують певні способи перевірки документів. Наприклад, первинні документи, які є основою для нарахування і виплати заробітної плати (табелі, розрахунково-платіжні відомості) вивчаються комбіновано, тобто суцільним і вибірковим способом (якщо аудитор перевірив деяку кількість однотипних первинних документів і не знайшов помилок, то він може вважати, що документи з цієї пачки всі без помилок).

Розпочинаючи перевірку розрахунків з оплати праці, аудитор повинен з'ясувати, які форми та системи оплати праці застосовуються на даному підприємстві, чи має підприємство внутрішні положення про оплату праці робітників, колективний трудовий договір, списковий та середньооблікoвий склад їх, як організовано облік розрахунків з оплати праці (зміст та кваліфікація бухгалтерів, забезпеченість нормативними матеріалами, хто здійснює контроль за їх роботою, чи автоматизовані ці ділянки), чи обмежено склад працівників, які отримують готівку на господарські та інші витрати, чи здійснюється на підприємстві видача позик робітникам, продаж товарів у кредит, і як оформлені ці операції. Це необхідно для того, щоб аудитор зміг визначити аудиторський ризик (ймовірність того, що деякі помилки чи порушення можуть залишитися невиявленими). Для визначення ступеня ризику аудитор проводить загальне дослідження об'єкта за допомогою тесту і за результатами такого тестування аудитор може відмовитись від проведення перевірки або вжити заходів щодо зменшення ризику.

Після тестування аудитор розробляє програму перевірки, згідно з якою здійснюється детальне вивчення операцій.

Послідовність вивчення господарських операцій щодо нарахування й утримання заробітної плати можна відобразити так: особові картки, договори, контракти. Документи обліку особового складу, записи на рахунках бухгалтерського обліку, розпорядження, накази про прийняття на роботу, звільнення, відпустки, документи з обліку виробітку та відхилень, статистична і бухгалтерська звітність по праці.

Документи, що є підставою для додаткової оплати. Розрахункові відомості та платіжні відомості. Фактична калькуляція. Первинні бухгалтерські документи.

Важливими показниками, які досліджує аудитор, є продуктивність праці, рівень та сума заробітної плати.

З початку проведення аудиторської перевірки вивчаються організація та ефективність праці, правильне застосування нових умов оплати праці робітникам, контроль за використанням фонду оплати праці, економічна обґрунтованість норм виробітку і заінтересованість працівників у збільшенні випуску продукції і зростанні продуктивності праці.

АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Бойко Я.В., студ. 5 курсу ФЕіП, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Дегтяренко А.В.

Необхідність аудиторської перевірки зумовлюється тим, що найбільш достовірним джерелом інформації про господарську діяльність підприємства є дані бухгалтерського обліку і звітності. Аудит основних засобів є частиною загального аудиту підприємства.

Аудит — 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.

Мета аудиту — сприяння ефективності роботи, раціональному використанню матеріальних, трудових і фінансових ресурсів у підприємницькій діяльності для отримання максимального прибутку.

Основним завданням аудиту основних засобів є:

- отримати впевненість в тому що необхідні активи підприємства включені до складу основних засобів і вони дійсно наявні;
- отримати впевненість у правильності розподілу основних засобів за відповідними групами;
- перевірити правильність визначення та відображення в обліку і фінансовій звітності оцінки основних засобів;
- встановлення правильності документального оформлення і своєчасного відображення в обліку операцій з основними засобами, їх надходження, внутрішнє переміщення і вибуття;
- перевірка правильності розрахунку, своєчасного відображення зносу основних засобів;
- перевірка доцільності проведення ремонту основних засобів, контроль за витратами на капітальний ремонт, за правильністю їх відображення;
- перевірка правильності відображення в обліку фінансових результатів від вибуття (в т.ч. ліквідації) основних засобів;
- контроль за збереженням основних засобів;
- перевірка правильності проведення індексації основних засобів;
- підтвердження законності і правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з основними засобами;
- встановлення своєчасності і правильності списання недоамортизованої частини основних засобів на фінансові результати.

Метод аудиту — це прийом дослідження, який визначає підхід до об'єктів, що досліджуються, тобто шлях наукового пізнання і встановлення істини. Загальнонауковими методами є: аналіз і синтез, індукція і дедукція, аналогія і моделювання, абстрагування і конкретизація, системний аналіз, функціонально-вартісний аналіз тощо.

При проведенні аудиту бухгалтерського обліку основних засобів у суб'єкта господарювання аудитор повинен використовувати такі доказові джерела інформації:

- "Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів"(д 1). Ця форма застосовується підприємствами для оформлення зарахування до складу основних засобів окремих об'єктів, введення їх в експлуатацію, внутрішнього переміщення, а також передачі основних засобів за плату, без оплати і за договорами оренди іншим юридичним або фізичним особам;
- "Акт приймання-здавання відремонтованих, реконструйованих і модернізованих об'єктів"(д 2), який застосовують при виконанні ремонтних робіт як власними силами підприємства, так і сторонніми організаціями;
- "Акт на списання основних засобів". Цей документ складають підприємства у разі повної або часткової ліквідації основних засобів (крім автотранспортних), внаслідок їх зносу, аварійного стану, розкрадання і в інших випадках;
- "Акт на списання автотранспортних засобів". Застосовується бухгалтерією підприємства для списання окремого об'єкта або групи об'єктів основних засобів. Підставою для відображення операцій в інвентарній картці слугують записи у всіх вищезгаданих формах актів

Одним із найважливіших аспектів аудиторської перевірки основних засобів є перевірка правильності їх оцінки. Основні засоби враховуються в натуральній і вартісній формах. Здійснюючи вартісну оцінку основних засобів, підприємству необхідно виходити з того, що об'єкт основних засобів визнається активом у випадку, якщо Існує ймовірність того, що підприємство буде отримувати в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням цього об'єкта, і його вартість може бути достовірно визначена.

Можна зробити висновок, що аудит основних засобів дуже складний процес, а з огляду на постійні зміни в нормативних актах стосовно їх амортизації, класифікації тощо це ще й дуже важлива частина в загальному аудиті підприємства, так як може значно впливати на його кінцеві результати.

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ АГРОВИРОБНИЦТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Новікова О.С., ст. викладач

В силу специфічних особливостей ні сільське господарство, ні продовольчий ринок не є саморегульованими системами. Це обумовлює необхідність постійного втручання регулюючих інститутів в аграрне виробництво з метою коригування його розвитку для забезпечення населення якісними продуктами харчування у достатній кількості з мінімальною шкодою для оточуючого середовища. Традиційні способи господарювання дрібних агроутворень не спроможні забезпечити достатній рівень прибутковості і поступаються сучасним інтенсивним методам вирощування і діяльності в складі агрохолдингів, які часто нехтують екологічними принципами господарювання. Внаслідок цього виникає необхідність у формуванні надійного механізму екологізації агропромислового господарювання з використанням різноманітних інструментів впливу.

Досліджуючи механізми екологізації агровиробництва, вітчизняні вчені Коняєв О.В., Бігдан О.В, Дубодєлова А.В. виділяють у їх складі примусову, стимулюючу та ринкову (маркетингову) складові . Деталізуючи окремі його складові, можна зазначити, що серед примусових інструментів ми виділяємо економічні (перед усім податкові) та неекономічні важелі впливу (необхідність дотримуватися норм екологічного та земельного законодавства, стандартизація продукції та виробничих процесів). Розглянемо детальніше ефективність окремих примусових важелів у сучасних умовах з огляду на практику їх застосування в умовах українського АПК.

Дієвим важелем впливу на підприємства завжди залишались податки. В світі існують різні податкові механізми стимулювання екологізації виробництва: екологічні податки, екологічні податки за продукцію, диференційовані податки, адміністративні податки, податкові пільги, система повернення задатку. Такі збори покликані з одного боку виступати джерелом фінансування екологічних проектів, а з іншого, виступаючи додатковим фінансовим тягарем для господарюючих суб'єктів. Збільшуючи вартість неекологічних товарів вони фактично сприяють стимулюванню виробництва екологічно чистої продукції.

У національній податковій системі України податкові інструменти екологічного регулювання проходять стадію становлення. Спеціалізовані екологічні податки фактично не були впроваджені в практику господарювання. Окремого розвитку отримали принципи платності розміщення відходів та платного природокористування.

З 2011 року підприємства України сплачують екологічний податок, який передбачає компенсацію за розміщення, викиди та скиди відходів. Для сільського господарства цей податок застосовувався стосовно розміщення органічних відходів підприємствами тваринництва та птахівництва, але з 2013 року його було скасовано для підприємств, що в подальшому використовували їх у сільгоспвиробництві, тобто фактично повністю утилізуються за різними напрямами.

Механізми платного природокористування у сільському господарстві представлені земельним податком і платою за спеціальне водокористування.

Концепція платного природокористування передбачає фінансове відшкодування природокористувачем суспільних витрат на збереження, відновлення, вилучення й транспортування природних ресурсів, що використовуються, потенційних зусиль суспільства щодо повернення або адекватної заміни використовуваних нині ресурсів в майбутньому.

Нажаль, земельний податок у даний час не виконує стимулюючу функцію щодо власників землі та землекористувачів, які позбавлені мотивації для забезпечення її ефективного використання за цільовим призначенням, а його розміру недостатньо для відшкодування якості землі внаслідок часто виснажуючого господарювання.

Система організаційно-економічних та правових важелів впливу на сільськогосподарські підприємства з метою екологізації виробництва, хоча і детально досліджена в працях вітчизняних науковців, носить швидше декларативний характер.

Окремі інструменти стимулювання екологічної діяльності підприємств в Україні представлені у вигляді законодавчих положень, але не будучи впровадженими у практику господарювання, фактично не задіяні.

Більш дієвими на сьогодні є ринкові механізми, які менше залежать від державних інститутів і стимулюють виробника до випуску екологічно чисто продукції з метою виходу на нові ринки та отримання конкурентних переваг. Ефективність таких інструментів може бути посилена зусиллями держави, наприклад, законодавчо встановлюючи критерії екологічності підприємств, продукції та процесів.

Ринок еко-продукції в Україні поступово починає розвиватися і важлива роль у його розвитку має бути відведена механізмові розробки на регіональному рівні програм, які забезпечують організацію виробництва екологічно безпечної продукції.

Особливого значення набуває система сертифікації. Ринкові механізми і використання системи екологічної сертифікації та ліцензування створюють підґрунтя для розвитку нових напрямків економічної діяльності в галузі природокористування, таких як екологічний маркетинг, екологічний менеджмент та екологічний аудит.

НЕОБХІДНІСТЬ ІНВЕСТУВАННЯ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Мельник М., студ. 5 курс, ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: проф. Мішенін Є.В.

На сучасному етапі розвитку і функціонування сільськогосподарські підприємства мають гострий дефіцит фінансових ресурсів, що у свою чергу призвело до уповільнення темпів оновлення технічної бази та низької конкурентоспроможної продукції сільськогосподарських підприємств на світовому ринку. Актуальною та невирішеною залишається проблема щодо заміни застарілої техніки, яка б відповідала технічним, технологічним та інноваційним вимогам сьогодення.

Тому саме інвестиції в основний капітал є одним із основних джерел оновлення технічної бази підприємства. Інвестиції в основний капітал – процес розширеного відтворення, нарощення капітальних благ, що супроводжується інтенсивним збільшенням доходу та має вплив на мікроекономічну і макроекономічну результативність.

Сільськогосподарські підприємства для забезпечення ефективного функціонування своєї діяльності здійснюють інвестиційну діяльність. Основними сучасними проблемами в залученні інвестицій до сільських господарств України є перешкоди економічного, політичного, галузевого, організаційного, інформаційного та екологічного характерів.

Основний капітал сільськогосподарських підприємств складає вартість засобів праці, формує їх виробничий потенціал і вимагає постійного оновлення на основі дії складного механізму. Економічний механізм інвестиційного процесу в сільськогосподарські підприємства слід розглядати як систему організаційних, економічних, правових, управлінських і регулюючих дій, способів і процесів, які формують і впливають на порядок здійснення інвестиційної діяльності й протікання інвестиційних процесів у сільському господарстві.

Державне регулювання інвестиційного процесу в сільському господарстві націлене на комплексне вирішення триєдиного завдання: стабільність, ефективність і справедливість, тому держава повинна застосовувати весь комплекс економічних, правових та адміністративних заходів для підвищення інвестиційної активності. Відповідність організаційних форм і методів державного регулювання інвестиційного процесу залежить від стану розвитку ринкових відносин.

Ринковий механізм – це механізм регулювання ціни, темпів і пропорцій суспільного виробництва. Ринок є регулятором інвестиційного процесу, метою діяльності є досягнення збалансованості, рівноваги у співвідношенні попиту і пропозиції за обсягом, структурою і якістю. За допомогою інвестиційного ринку в економіці здійснюється кругообіг інвестицій, перетворення інвестиційних ресурсів на вкладення, що визначають майбутній приріст капітальної вартості.

Тільки завдяки активній інвестиційній діяльності в аграрному секторі відбуватиметься збільшення обсягів сільськогосподарського виробництва, підвищення прибутковості аграрних підприємств, розширення виробничої діяльності, розвиток діяльності суб’єкта господарювання.

Тому як альтернатива довгострокового кредиту з метою оновлення матеріально-технічної бази підприємств може виступати фінансовий лізинг, який сприяв би мобілізації та використанню коштів для інвестування в основний капітал сільськогосподарських підприємств.

Основні засоби є найважливішою складовою частиною виробничих засобів, бо від них залежить рівень розвитку матеріально - технічної бази та рівень інтенсифікації. Процес створення благ є безперервним процесом, який характеризується постійним споживанням ресурсів з метою створення продукції. Поряд із споживанням сировини і матеріалів в процесі виробництва поступово зношуються фонди підприємств переносячи свою вартість на продукцію, і які через певний проміжок часу потребують заміни, в зв'язку з фізичним зносом або моральним старінням. Таким чином, внаслідок зносу обладнання потребує повноцінної заміни для продовження створення матеріальних благ, що у економічній науці прийнято називати відтворенням основних фондів.

Для відтворення основних фондів використовуються як грошові, так і натуральні показники, оскільки основні фонди у виробничому процесі виступають не тільки як носії вартості, але і як сукупність певних засобів праці. Грошова оцінка основних фондів необхідна для обліку їхньої динаміки, планування розширеного відтворення, установлення зносу, нарахування амортизації, визначення собівартості продукції і рентабельності підприємств, а також для здійснення господарського розрахунку.

Особливістю перехідної економіки є наявність та взаємовплив елементів, що походять з різних економічних систем. Основні виробничі фонди багатьох підприємств формувалися в умовах планової економіки, а їх відтворення відбувається вже під впливом ринкових стимулів і важелів. Унікальність цієї ситуації вимагає розробки спеціальних теоретичних засад для визначення та оцінки відтворювальних процесів.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Забара Ю.О., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: проф. Мішенін Є.В.

Одним із важливих елементів ринкової системи господарювання є наймана праця. Робоча сила найманих працівників на ринку праці виступає як товар, який має вартість. Найбільш актуальним в наш час є питання оплати праці та її вдосконалення. Праця є основою існування людини, визначає її місце в суспільстві, служить однією з найважливіших форм самовираження й самоактуалізації, тому вона повинна бути організована таким чином, щоб адекватно відображати ці особливості людини, забезпечувати відповідну винагороду.

Оплата праці як соціально-економічна категорія, з одного боку, є основним джерелом грошових доходів працівників, тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства. З іншого боку, її правильна організація зацікавлює працівників підвищувати ефективність виробництва, а відтак безпосередньо впливає на темпи й масштаби соціально-економічного розвитку країни.

В економічній теорії існує дві основних концепції визначення природи заробітної плати:

а) заробітна плата є ціною праці, її величина і динаміка формуються під впливом ринкових факторів і в першу чергу попиту та пропозиції;

б) заробітна плата - це грошове вираження вартості товару «робоча сила» чи «перетворена форма вартості товару робоча сила». Її величина визначається умовами виробництва і ринкових факторів - попитом та пропозицією, під впливом яких відбувається відхилення заробітної плати від вартості робочої сили.

Розмір заробітної плати залежить від ступеня складності й умов виконуваної роботи, професійно-ділових рис працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Заробітна плата, як правило, складається:

- з основної заробітної плати;
- з додаткової заробітної плати;
- з інших заохочувальних і компенсаційних виплат.

Організація оплати праці - це одна з найболючіших проблем трудових відносин. Від її оптимального розв'язання багато в чому залежить не лише рівень оплати праці працівників, але й результати господарської діяльності підприємства загалом.

Питання проблеми організації оплати праці та шляхи її вдосконалення в умовах ринку широко вивчали багато вчених, серед яких М.П. Войнаренко, О.В. Герасименко, Ю., Г.В. Осовий, І.І. Парфьонова, І. Бондар, М. Волгін, Ю. Фокін, А. Колот, Е. Лібанова, А. Чухн, Р. Яковлєв, Г. Ярошенко та ін. Ці вчені дослідили практику організації оплати праці працівників виробничої та бюджетних сфер, управлінських структур державної влади, у тому числі зміни в системі організації оплати праці та матеріального стимулювання цих категорій. Вони запропонували також нові підходи до оплати праці, напрями вдосконалення діючих підходів в організації оплати праці з урахуванням розвитку економіки, змін у господарській діяльності. Водночас запропоновані підходи в організації оплати праці працівників зазначених сфер діяльності опрацьовано ще недостатньо. Тому виникає потреба в розробленні таких механізмів, які б забезпечували тісніший зв'язок оплати праці з її складністю, кваліфікацією та кінцевими результатами.

Ринкова економіка істотно змінила уявлення про сутність оплати і стимулювання праці, які є важливим мотиваційним стимулом до праці. Підприємства почали розробляти конкретні форми та системи оплати праці, враховуючи при цьому особливості власного виробництва і місце на ринку. Практика виробила різноманітні системи стимулювання праці, які можна застосовувати в даних економічних та виробничих умовах. Для одержання максимального ефекту від системи стимулювання, необхідно врахувати специфічний вплив кожної стимулюючої форми на проблему, що постала перед підприємством. При цьому слід враховувати ступінь стабільності результатів якості праці, досягнутих працівником.

В умовах ринкової економіки з організацією оплати праці на підприємстві пов'язано рішення двоєдиної задачі:

1) гарантувати оплату праці кожному працівникові відповідно до результатів його праці і вартості робочої сили на ринку праці;

2) забезпечити працедавцеві досягнення в процесі виробництва такого результату, який дозволив би йому відшкодувати витрати та одержати прибуток.

Таким чином, вибір форми та системи оплати праці в сучасних ринкових умовах для ефективної мотивації та організації заробітної плати на підприємствах набуває особливого значення, а також правильно обрати форми та системи заробітної плати, які враховують особливості трудового процесу, завдання, що стоять перед конкретним робочим місцем, професією і кваліфікацією робітника, його особисті інтереси, що є ефективним організаційним засобом і значним мотивуючим фактором.

СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Олійник А. П., студ. 3 курсу ФЕіМ спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник проф. Мішенін Є. В.

Актуальність дослідження полягає у тому, що одне із провідних місць у системі показників, що характеризують ефективність виробництва, належить собівартості продукції. У ній як у синтетичному показнику відбиваються всі сторони виробничої й фінансово-господарської діяльності підприємства: рівень використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, якість роботи окремих працівників і керівництва в цілому.

Положенням про склад витрат визначено, що собівартість продукції (робіт, послуг) являє собою вартісну оцінку використаних у процесі виробництва природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, трудових ресурсів, а також інших витрат на її виробництво.

Визначення собівартості необхідно з багатьох причин, у тому числі для визначення рентабельності окремих видів продукції й виробництва в цілому, визначення оптових цін на продукцію, здійснення внутрішньовиробничого планування, визначення національного доходу в масштабах країни. Собівартість продукції один з основних факторів формування прибутку. Якщо вона підвищилася, то за інших рівних умов розмір прибутку за цей період обов'язково зменшиться за рахунок цього фактора на таку ж величину. Між розмірами величини прибутку й собівартістю існує зворотньо-функціональна залежність. Чим менша собівартість, тим більший прибуток, і навпаки. Собівартість є однією з основних частин господарської діяльності й відповідно одним з найважливіших елементів цього об'єкта управління.

Собівартість характеризує ефективність усього процесу виробництва на підприємстві, оскільки в ній відображаються рівень організації виробничого процесу, технічний рівень, продуктивність праці та ін. Чим краще працює підприємство, ефективніше використовує виробничі ресурси, тим нижча собівартість продукції (робіт, послуг).

Мета дослідження - обґрунтування концептуальних засад щодо управління собівартістю продукції та розробка на цій основі рекомендацій методологічного та практичного спрямування, спрямованих на пошук шляхів зниження собівартості продукції в умовах непередбачуваного зовнішнього середовища. Об’єктом дослідження є теоретичні, методико-методологічні та практичні аспекти управління собівартістю підприємства.

Одним із найважливіших показників роботи підприємства та галузі економіки в цілому є собівартість виробництва й собівартість продукції. Для правильного застосування цих показників у господарській практиці необхідно знати економічну природу собівартості, особливості її формування, склад виробничих витрат та шляхи зниження.

Собівартість як економічна категорія, притаманна товарно-грошовим відносинам. Вона виникає тоді, коли всі витрати виробництва стали набирати вартісної форми, тобто коли виникла необхідність підрахувати, скільки коштує виробництво товару і з якою вигодою або збитком він реалізований.

Собівартість продукції являє собою грошовий вираз витрат на виробництво та реалізацію продукції. Це комплексний економічний показник, який об`єднує в собі витрати уречевленої праці, тобто витрати на спожиті засоби виробництва, й витрати живої праці, тобто витрати на заробітну плату робітників підприємств, а також часину чистого прибутку суспільства, яка призначена на соціальне страхування, підтримку потерпілих від Чорнобильської аварії, утримання пенсіонерів, безробітних та медичне страхування.

Собівартість слугує базою ціни товару і її нижчою межею для виробника, щоб забезпечити процес відтворення виробництва. Підприємство не може встановлювати ціну, нижчу за собівартість, бо в такому разі воно матиме збитки.

Собівартість продукції — це виражені в грошовій формі сукупні витрати на підготовку і випуск продукції (робіт, послуг).

Аналіз собівартості продукції дозволяє з'ясувати тенденцію зміни даного показника, виконання плану, визначити вплив факторів на його приріст і на цій основі дати оцінку роботи господарства по використанню можливостей і встановити резерви зниження собівартості продукції. Подальший розвиток аналізу собівартості в теоретичному і практичному плані тісно пов'язаний з розвитком суміжних наук, в першу чергу математики, статистики, бухгалтерського обліку та інші.

Систематичне зниження собівартості забезпечує не тільки зростання прибутку підприємства, але і дає державі додаткові засоби як для подальшого розвитку суспільного виробництва, так і для підвищення матеріального добробуту трудящих.

АНАЛІТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сідаш В.Ю., студ. 6 курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: д.е.н., проф. Мішенін Є.В.

Ефективна діяльність підприємства залежить не тільки від високого рівня конкурентоспроможності, достатнього майнового потенціалу, але і від компетенції персоналу й ефективності його внутрішньої організації.

Для успішного формування та реалізації будь-яких елементів потенціалу потрібні, насамперед, правильно підібрані кадри, якісне їх навчання, організаційна культура, тісне співробітництво, можливості для вияву ініціативи, база знань, матеріальне та нематеріальне стимулювання.

І цілком закономірно, що чим вищий рівень компетентності працівників кожної групи та синергитичний ефект від їх взаємодії, тим вищий сукупний кадровий потенціал і, як наслідок, результати діяльності підприємства на обраному ринковому сегменті.

Це пов'язано з тим, що працівники, які мають необхідний комплекс знань та умінь і відповідні особистісні якості, складають ядро кадрового потенціалу. Саме працівники, що входять до його складу, вибирають, виконують і координують дії, які забезпечують переваги на ринках товарів і послуг, і тим самим високий рівень реалізації можливостей підприємства.

Основними складовими, що формують кадровий потенціал підприємства, є:

- оплачувана праця найманих працівників по створенню товарів (послуг), що реалізуються на ринку;
- створювана оплачуваною працею працівників інтелектуальна власність (секрети виробництва, технології, патенти і т. ін.), що відображується в балансі підприємства, але не призначена для продажу як товар;
- створювана працівниками підприємства, але не оплачувана і, відповідно, не відбита в балансі інтелектуальна власність у вигляді бізнес-ідей, а також ділові зв'язки й особистий імідж співробітників;
- організаційна культура підприємства - унікальна для кожної організації сукупність формальних і неформальних норм або стандартів поведінки, яким підкоряються члени організації;
- структура влади та її компетентність; система винагород і способів їхнього розподілу; цінності, унікальні для даної організації; моделі комунікації; базисні переконання, що поділяються членами організації, які діють підсвідомо та визначають спосіб бачення себе й оточення.

Перераховані складові зумовлюють той факт, що саме кадровий потенціал характеризується найбільшою активністю та найменшою передбачуваністю розвитку порівняно з іншими елементами системи ресурсів підприємства.

Таким чином працівники впливають на процес прийняття рішень, які пов'язані з їх інтересами та змінюють вартість конкретного працівника та кадрового потенціалу в цілому . З іншого боку, працівник має право відмовитися від умов, на яких його збираються використовувати, обговорювати з керівництвом рівень винагороди за працю, навчатися іншим професіям, ухилятися від виконання обов'язків, звільнятися за власним бажанням і т. ін., що призводить до обмеженої керованості станом даного ресурсу.

Кадровий потенціал характеризується мінливістю, що закономірно пов'язана з його активністю як відповідною реакцією на зміну умов зовнішнього середовища (макроекономічних, політичних, соціальних, демографічних, правових, ринкових тощо) і внутрішньої структури підприємства. Зміна величини кадрового потенціалу відбувається за рахунок: руху кадрів (звільнення, додаткового прийому працівників); зміни кваліфікації як через її підвищення, так і через зниження (застарівання знань, втрати вмінь); зміни (підвищення або зниження) мотивації працівників; створення умов, що сприяють прояву індивідуально-кваліфікаційного потенціалу і професійних характеристик працівника; виникнення конфліктних ситуацій у колективі. Кадровий потенціал близький за змістом до нематеріальних активів підприємства, тому що здібності працівників, з одного боку, не мають матеріально-речовинної форми, а з іншого боку - їх реалізація забезпечує роботодавцю певний доход. Крім того, можливі ситуації, коли реалізація кадрового потенціалу створює негативний результат (наприклад, необхідність оплати неефективної праці працівників, що не беруть участь у процесі досягнення цілей діяльності підприємства).

Таким чином, кадровий потенціал підприємства може бути описаний з різних позицій залежно від кількісних і якісних характеристик, набір яких визначає експерт-оцінювач. Можливість його опису дозволяє здійснювати оцінку кадрового потенціалу у вартісних категоріях, яка особливо актуальна для власника підприємства. Така оцінка допомагає одержати реальне уявлення про те, наскільки здібності працівників перевищують витрати на їх залучення, навчання та розвиток.

МОДЕРНІЗАЦІЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ІНВЕСТИЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ

Стеценко О.М., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: проф. Мішенін Є.В.

Модернізація економіки, а від так і підприємства – це такий стан сталого і ефективного розвитку, який ґрунтується на впровадженні у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, спрямованих на оновлення матеріально-технічної бази усіх секторів національного господарства та їх підприємств з метою домогтися виготовлення продукції з інноваційним наповненням та конкурентоспроможної на зовнішньому і внутрішньому ринках. У зв'язку з тим державна політика повинна бути спрямована на зміну структури економіки шляхом пріоритетного розвитку високотехнологічних виробництв, як основи переведення її на інноваційний шлях розвитку.

Слід зазначити, що в умовах жорсткої конкуренції комфортно почуватися на ринку можна лише шляхом підвищення конкурентоспроможності продукції, яка може бути виготовлена в результаті застосування новітніх технологій і модернізації технічно-технологічної бази підприємств.

Прискорення темпів модернізації економіки обумовлює необхідність визначення пріоритетів в її розвитку. Серед таких пріоритетів одним із найважливіших є модернізації виробництва та інфраструктури в усіх секторах національного господарства. У вирішенні цього важливого завдання провідна роль належить вітчизняному машинобудуванню, яке в найближчій перспективі повинно докорінно оновити техніко-технологічну базу своїх підприємств та налагодити випуск високопродуктивної техніки для задоволення потреб внутрішнього ринку, тобто прискорення технічного переоснащення всіх секторів національного господарства, створюючи таким чином потужну матеріально-технічну базу для використання новітніх технологій, що дасть змогу налагодити випуск інноваційної конкурентоспроможної продукції.

Особливо слід наголосити на тому, що на промислових підприємствах значним є ступінь зносу основних фондів , зберігається тенденція високого рівня витратності промислового виробництва та низького рівня його інноваційності. Так, ступінь зносу основних фондів в промисловості України становить майже 60%. Найбільш інтенсивно процес старіння основних фондів відбувається на підприємствах обробної промисловості, зокрема в машинобудуванні майже 70%, в хімічній та нафтохімічній промисловості понад 70% .

Докорінного переоснащення техніко-технологічної бази потребують підприємства харчової та легкої промисловості, саме підприємства цих галузей покликані наповнювати внутрішній ринок України. Рівень розвитку промисловості безпосередньо залежить від прискорення темпів інноваційної діяльності діючих підприємств. Впровадження інновацій в діяльності підприємств є важливим чинником їх модернізації.

Важливим чинником прискорення модернізації промислових підприємств повинно стати визначення пріоритетів розвитку базових галузей національного господарства, створення сприятливих умов для залучення інвестицій з метою забезпечення розвитку високотехнологічних виробництв; розвитку інноваційної інфраструктури, збільшення кількості інноваційних підприємств (інноваційних центрів, технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів) наукових парків, центрів трансферту технологій і промислових кластерів.

Вирішення проблемних питань прискорення модернізації промислових підприємств, а відтак і економіки України обумовлює необхідність удосконалення діючої системи управління інноваційною діяльністю. Насамперед необхідно завершити формування національної інноваційної системи. Це стане важливим підґрунтям побудови організації державного протекціонізму розвитку високих технологій на підприємствах пріоритетних секторів національного господарства, в основу якої повинно бути покладено реалізацію конкретних заходів щодо прискорення їх інноваційного розвитку.

Виходячи з вищевикладеного можна зробити висновок, що модернізація – це процес розвитку підприємства, який:

- є системним і цілеспрямованим;
- починається в момент встановлення місії підприємства і закінчується в момент її досягнення;
- відбувається на інноваційній основі;
- є об'єктом управління тактичного і оперативного менеджменту.

Важливе значення для прискорення модернізації промислових підприємств має здійснення заходів, спрямованих на концентрацію інвестиційних ресурсів для реалізації їх інвестиційних і інноваційних програм і проектів. Вони повинні бути спрямовані на технічне переоснащення тих виробничих підрозділів підприємств, які є визначальними у виготовленні продукції з інноваційним наповненням.

РОЗВИТОК МАШИНО - ТРАКТОРНОГО ПАРКУ ТОВ „ ВЕЛЕТЕНЬ”

Супрученко Н.В., студ. 5 курсу, ФЕіП, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Пилипенко В. В.

Машинно-тракторний парк сільськогосподарського підприємства є однією з найбільш важливих складових його матеріально-технічної бази, тому його використання потрібно вдосконалювати. Для виробництва конкурентоспроможної продукції необхідно забезпечити відповідність машинно-тракторного парку (МТП) обсягам виробництва сільськогосподарської продукції на підприємстві. В зв'язку з цим для кожного підприємства необхідно визначити потужність, кількість власних тракторів, комбайнів та іншої техніки; види робіт для виконання яких необхідно користуватися послугами підрядчиків. На нову сходинку повинні бути підняті не тільки якість машин, які направляються в сільське господарство.

З метою закріплення кадрів механізаторів, посилення їх заінтересованості в підвищенні кваліфікації, продуктивному використанні і збереженні техніки для них (трактористів, комбайнерів, машиністів екскаваторів та інших сільськогосподарських машин) встановлена єдина професія тракториста-машиніста сільськогосподарського виробництва.

Значення тракторного парку в господарській діяльності аграрних підприємств важко переоцінити, адже за допомогою тракторів виконуються майже всі мобільні сільськогосподарські роботи, пов’язані з вирощуванням сільськогосподарських культур.

Найгострішою на сьогодні є проблема технічної модернізації галузі. Її розв’язання потребує багато часу – не рік і не два. Це справді загальнодержавна проблема вирішення якої має об’єднати аграрний, промисловий, банківський капітал – за активного державного стимулювання.

В обґрунтуванні комплексів машин, що складають машинно-тракторний парк, головною умовою є дотримання операційної технології, тобто агротехнологічних вимог і в першу чергу строків виконання технологічних операцій. Це забезпечує підтримку виробничих процесів, заявленого технологічного рівня та відповідно можливість одержання максимально запланованої кількості продукції рослинництва.

Раціональне використання сільськогосподарської техніки у процесі виробництва забезпечує збільшення виробництва продукції і зниження її собівартості. Ефективність використання техніки залежить від раціональної організації господарства в цілому, його підрозділів і рівня виробництва продукції в окремих галузях. Кінцевою метою аналізу ефективності використання засобів механізації є збільшення виходу продукції, поліпшення її якості та зниження собівартості виробництва, що у свою чергу забезпечує зростання прибутку і підвищення рентабельності господарства. Для виявлення резервів підвищення ефективності використання тракторів потрібно детально проаналізувати насамперед обсяг роботи, що відображується відпрацьованими нормо-годинами.

Раціональне використання сільськогосподарської техніки у процесі виробництва забезпечує збільшення виробництва продукції і зниження її собівартості. Ефективність використання техніки залежить від раціональної організації господарства в цілому, його підрозділів і рівня виробництва продукції в окремих галузях. Кінцевою метою аналізу ефективності використання засобів механізації є збільшення виходу продукції, поліпшення її якості та зниження собівартості виробництва, що у свою чергу забезпечує зростання прибутку і підвищення рентабельності господарства. При нашій організаційній формі використання машинно-тракторного парку застосовують різні методи виконання робіт. Поширене, зокрема, виконання робіт окремими, незалежними один від одного агрегатами. Більш досконалими вважаються використання тракторів і комбайнів в груповим методом, коли на одному полі працюють кілька агрегатів. Це полегшує процес технічного, технологічного і побутового обслуговування. Поширений особливо у великих господарствах, спосіб виконання окремих комплексів робіт тимчасовими механізованими загонами (сівба, збирання врожаю, тощо). Так, організовують збирально-транспортні загони, які у свою чергу мають у складі машини різної спеціалізації. У цьому випадку досягають високої продуктивності техніки, с коригуються строки збирання урожаю.

Машинно-тракторний парк господарств Сумської області досить різноманітний. В експлуатації господарств знаходиться як вітчизняна так і іноземна техніка. Вітчизняна техніка знаходиться в незадовільному стані і майже не оновлюється, а іноземна техніка відносно нова та з більш високими показниками якості, але її досить мало. На кожному підприємстві необхідно підвищувати змінну продуктивність тракторних агрегатів за рахунок таких факторів, як повне використання конструктивної ширини захвату агрегату, раціональне формування середньозмінної швидкості його руху і робочого часу зміни. Організація технічного обслуговування і зберігати машин полягає в проведенні за графіками відповідного технічного обслуговування і ремонту після використання нормативного обсягу робіт в умовних гектарах, відпрацьованих годинах або витраченому паливі. Своєчасне проведення технічного обслуговування та ремонтів запобігає виходу з ладу агрегатів у процесі їх роботи. Розвиток машинобудування для АПК має ґрунтуватися насамперед на вимогах аграрного сектору до техніки та формування системи машин для галузі на ринкових засадах.

ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ ДЛЯ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Петій А. А., студ. 5 курсу, ФЕіП, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Пилипенко В. В.

В умовах переходу до ринку відсутність державного регулювання, зняття обмежень на ціни, безконтрольність призводить до цінового диспаритету сільськогосподарської і промислової продукції. Склалася важка ситуація, коли з однієї сторони, промисловість неготова надати селу техніку за доступними цінами, а з другої - сільські товаровиробники не мають засобів на придбання дорогих машин. Для більшості сільськогосподарських підприємств умови фінансування і кредитування за рахунок комерційних банків і інших структур через високі ціни кредитних ресурсів неприйнятні. У зв'язку з цим назріла необхідність пошуку інших нетрадиційних форм і методів спрямування інвестицій в АПК. Рішенню даної проблеми сприяє лізинг.

Термін «лізинг» походить від англійського дієслова «to lease», що означає орендувати або брати в оренду. Сутність лізингової угоди сформульована у відомому вислові Аристотеля: «Багатство полягає у користуванні, а не у володінні власністю». Лізинг широко розповсюджений закордоном і в даний час розвивається на Україні. Лізинговий бізнес є особливим видом підприємницької діяльності, який при активному впровадженні може стати імпульсом модернізації виробництва і структурної перебудови економіки України. Лізинг набув широкого розповсюдження у світовій практиці завдяки своїй надзвичайній мобільності, а також спеціалізації лізингових організацій.

Лізинг (англ. leasing – оренда) – довготермінова оренда машин, обладнання, транспортних засобів, виробничих споруд тощо на підставі договору між орендодавцем і орендарем, що передбачає можливість їх викупу орендарем. Лізинг має складну потрійну основу та містить у собі водночас суттєві властивості кредитної угоди, інвестиційної та орендної діяльності, які тісно поєднуючись створюють нову організаційно-правову форму бізнесу. В ньому реалізуються комплекс майнових відносин, які пов'язані з передачею засобів виробництва у тимчасове користування шляхом їх купівлі та наступної передачі.

Переваги лізингу очевидні в галузях із високою часткою основних засобів: будівництві, машинобудуванні, сільськогосподарському виробництві. Обладнання, модернізація, розширення таких виробництв при звичайній купівлі або позиці пов'язані з величезними витратами та ризиками.

Лізингова угода передбачає наступні заохочувальні заходи для лізингоодержувача:

- за наявності рентабельного проекту підприємець має можливість одержати устаткування і почати нове виробництво без великих одноразових витрат, які на першому етапі покриває лізингова компанія (однією із форм їх наступного повернення може бути продаж продукції, виготовленої за допомогою обладнання, взятого в лізинг);
- лізингові платежі відносяться на собівартість продукції, що дає змогу зменшити базу оподаткування і податкові платежі;

Існує 2 види лізингових угод:

- оперативний лізинг – лізинг з неповною окупністю, за якою витрати лізингодавця, пов'язані з придбанням майна, яке здають у лізинг, окуповується лише частково за рахунок першого терміну оренди, а по його закінченні майно переходить іншому клієнту;
- фінансовий лізинг – лізинг з повною окупністю, за якою витрати лізингодавця, пов'язані з придбанням майна, яке здають у лізинг, окуповується повністю за перший термін оренди, а сума орендної плати достатня для повної амортизації майна і забезпечує фіксований прибуток лізингодавцеві.

Фінансовий лізинг характеризується тим, що термін оренди дуже близький до терміну служби устаткування, що сприяє швидшому технічному оновленню виробництва. Лізинг створює переваги усім сторонам, що беруть участь у лізинговій угоді. Для лізингодавця він є одним із способів ефективного вкладення капіталу, ризик втрати якого невисокий, оскільки обладнання перебуває на балансі лізингодавця протягом усього терміну дії договору оренди. Для виробника лізинг сприяє розширенню ринків і обсягів збуту продукції, оскільки з'являється зручне джерело фінансування, економії засобів, зменшенні ризиків і стимулюванні оновлення виробництва, але в той саме час лізинг є відносно дорогою формою фінансування і ставить досить високі вимоги до платоспроможності. У загальну суму лізингових платежів включають: суму амортизаційних відрахувань; плату за кредитні ресурси, які використані лізингодавцем на придбання лізингового майна; комісійна винагорода лізингодавцю за надане майно в користування за лізинговою угодою; плата за додаткові послуги лізингоодержувачу, що передбачені лізинговим договором; податок на додану вартість. Основними проблемами, що перешкоджають розвитку лізингу в Україні є низька платоспроможність лізингоодержувачів, відсутність умов для довгострокового кредитування, економічна та соціальна нестабільність, які призводять до значної ризикованості лізингової діяльності. Крім того, необхідно зазначити і соціально-психологічні проблеми, пов'язані з недостатнім розвитком правової свідомості, що позначається на строках внесення лізингових платежів і загальному розумінні їх обов'язковості.

Тож, для покращення ситуації в даній сфері необхідно нейтралізувати ці недоліки.

ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ ДЛЯ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Чмула І. В., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Пилипенко В.В.

На сучасному етапі головним напрямком розвитку продовольчого ринку України є спрямованість на задоволення потреб споживачів продукцією вітчизняного виробництва високої якості за доступними цінами. Однією з основних передумов успішного розвитку хлібопекарської галузі є здатність підприємств пристосовуватися до нових умов господарювання та постійний пошук новітніх форм та методів взаємодії та співпраці. Необхідність регулярного оновлення асортименту обумовлюється високим рівнем конкуренції між підприємствами-виробниками. Тому єдиним шляхом підвищення конкурентоспроможності вітчизняних хлібопекарських підприємств є повне задоволення смаків споживачів через підвищення якісних параметрів випущеної хлібопекарської продукції.

В сучасних умовах розвитку ринкової економіки для кожного підприємства актуальним є питання створення, збереження та посилення своїх конкурентних позицій. Організаційно-економічні основи підвищення конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств передбачають реалізацію комплексу заходів, які враховують найважливіші аспекти діяльності хлібопекарських підприємств .

На багатьох підприємствах, ефективність виробництва знижується через слабке технічне оснащення. У зв'язку з цим основним напрямком підвищення його конкурентоспроможності повинно бути, перш за все, технічне переоснащення шляхом реконструкції, закупівлі нової техніки, потокових механізованих або автоматизованих ліній. Насамперед, це стосується оновлення основного обладнання – хлібопекарних печей.

Одним із найважливіших напрямків підвищення продуктивності хлібопекарського виробництва є механізація трудомістких робіт, цьому може сприяти розробка і впровадження комплексно механізованих і автоматизованих ліній. В свою чергу це дозволить створення сучасних спеціалізованих магазинів – виробників хлібобулочних і кондитерських виробів у місцях їх масового споживання.

Для підвищення конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств необхідно широко застосовувати прогресивні технологічні схеми і режими. Також, на нашу думку, доцільно впровадити випуск продукції в упаковці, що зберігає свіжість та якість; нові види продукції із додаванням різних збагачувальних домішок – продуктів переробки молока, вітамінів, ферментних препаратів, препаратів з цілющими властивостями. Підприємства, які використовують нові технології, вдосконалюють та оновлюють свою продукцію успішніше конкурують на ринку. Перед підприємством постає питання вибору дій, які можуть мати як позитивні, так і негативні наслідки – це і ризик, тобто загроза втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів, появи додаткових витрат .

Важливою проблемою хлібопекарських підприємств є ускладнення доставки їх продукції у віддалені від обласних і районних центрів місця через відсутність транспортної і збутової інфраструктури, адже хліб та хлібобулочні вироби належать до тих, що швидко псуються, тому не підлягають тривалому зберіганню, а також специфічних умов транспортування.

При визначенні обсягів виробництва кожного хлібопекарського підприємства, необхідно виходити з раціонального розміщення і найбільш повного завантаження потужностей, визначення оптимального радіуса доставки сировинних і матеріальних ресурсів до підприємств, а також – виробів до споживача, що в свою чергу вимагає удосконалення виробничої бази.

Важливим питанням підвищення конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств є удосконалення комунікаційної політики. У ринкових умовах необхідно заохочувати споживача і боротися за свою частку ринку. Успішне просування хлібопекарської продукції на ринок, підвищення рівня її попиту, збільшення обсягів збуту має ключове значення у підвищенні конкурентоспроможності підприємств, створенні відповідного їх іміджу через рекламні кампанії. Прагнення сконцентрувати свої зусилля на новому сегменті ринку можна забезпечити впровадженням заходів, спрямованих на оптимізацію асортименту продукції, урегулювання фінансових питань, укладання договорів із постачальниками та збутовими посередниками.

Враховуючи те, що у ринкових умовах господарювання відбулося широкомасштабне прискорення змін у навколишньому середовищі, поява нових і зміна існуючих потреб споживачів, поява нових можливостей здійснення бізнесу (у зв'язку з цим – посилення конкуренції), розвиток технологічних й інформаційних мереж та ряд інших факторів призвели до зростання значення маркетингового стратегічного розвитку підприємств.

Сьогодні все частіше можна почути про незадоволення споживачів якістю хліба та хлібобулочних виробів, тому для забезпечення здорової конкуренції необхідним є впровадження у виробництво технічних регламентів та стандартів технологічних проектів, адаптованих до міжнародних вимог (з урахуванням особливостей підприємства). Важливим також є задоволення споживачів у продукції так званого дієтичного направлення, тому хлібопекарським підприємствам потрібно розширювати асортимент враховуючи вироби функціонального та лікувально-профілактичного призначення для різних вікових груп і зон екологічного неблагополуччя.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В ТОВ «АФ ВІКТОРІЯ»

Горьковський В. В., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Пилипенко В.В.

Підвищення економічної ефективності виробництва молока пов'язане насамперед із зниженням його собівартості на основі підвищення продуктивності корів і праці в галузі, скорочення витрат на корми, паливо, електроенергію в розрахунку на одиницю продукції. Собівартість одиниці продукції формується під дією системи виробничих факторів, які становлять рушійні сили або ж компоненти виробництва. На собівартість продукції впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. До зовнішніх факторів можна віднести: закупівельні ціни на паливо-мастильні матеріали, на будівельні матеріали, на засоби захисту тварин, ціни промисловості на сільськогосподарську техніку; кредитування та оподаткування сільськогосподарських підприємств, дотації та доплати за виготовлену продукцію; сервісне обслуговування; ціна реалізації продукції. Далі розглянемо внутрішні чинники.

Основними джерелами зниження собівартості продукції є: збільшення об'єму виготовлення продукції; зменшення затрат на її виготовлення за рахунок збільшення продуктивності праці, економії при використанні матеріальних ресурсів, скорочення затрат, втрат.

Коливання собівартості продукції найчастіше зумовлюються зниженням продуктивності худоби у зв'язку з виникненням диспропорції між зростанням поголів'я тварин і кормовою базою. Випередження збільшення поголів'я порівняно з розширенням кормової бази призводить до погіршення годівлі, зниження продуктивності худоби та підвищення собівартості продукції.

Ріст і розвиток тварин, їхню продуктивність залежать у першу чергу від рівня годівлі, тобто від кількості використаних кормів на одну голову за добу, місяць, рік. Підвищення рівня годівлі тварин - головна умова інтенсифікації виробництва й підвищення його ефективності. При низькому рівні годівлі більша частина корму йде на підтримку життєвих процесів в організмі тварин і менша - на одержання продукції, у результаті чого збільшуються витрати кормів на виробництво одиниці продукції. Більш високий рівень годівлі тварин забезпечує підвищення в раціонах частки продуктивної частини корму, ріст продуктивності тварин і скорочення витрат кормів на одиницю продукції.

Нестача кормів викликає велику різницю у рівнях годівлі тварин протягом року. Відносно повноцінна в літній період після збирання врожаю вона змінюється недостатньою годівлею в зимово-весняний. Ефективність молочного скотарства значною мірою залежить від структури кормів. Необхідна кількість поживних речовин може бути забезпечена різною комбінацією кормів, що дасть різні витрати на 1 кг кормових одиниць. За науковими розрахунками найефективнішими за виходом найбільш цінних поживних речовин з 1 га є багаторічні трави, кормові буряки, кукурудза, зернофуражні культури, тощо.

Великого значення в господарстві надають ритмічній роботі зеленого конвеєра. Мається на увазі не лише достатнє забезпечення тваринництва зеленими кормами, поповнення їхніх запасів у сховищах, але й подовження строків використання. З третьої декади квітня починають випасати худобу на озимому житі, а також скошують останнє на зелений корм. З другої декади травня скошують люцерну на зелений корм і згодовують в однакових частинах із зеленою масою жита. У другій декаді червня косять однорічні трави першого строку сівби і згодовують із зеленою масою люцерни. Пізніше косять однорічні трави 2–3-го строків сівби. З інших площ багаторічних і однорічних трав закладають сінаж, а з багаторічних трав другого укосу заготовляють сіно.

Виробництво продукції у тваринництві, як відомо, залежить не тільки від забезпеченості тварин кормами, але й від ефективності їхнього використання, що виражається наступними показниками: кількістю отриманої продукції розраховуючи на 1 ц к.од.; кількістю витрачуваних кормів на виробництво одиниці продукції .

При низькій якості кормів, незбалансованості раціонів допускається велика перевитрата кормів на одиницю продукції в порівнянні з нормою, у результаті чого сільськогосподарські підприємства недоодержують багато продукції. Усунення цих причин дозволить істотно зменшити витрати кормів на одиницю тваринницької продукції, що приведе до зниження її собівартості. Основними резервами збільшення виробництва продукції є ліквідація перевитрат кормів та ліквідація яловості.

На ефективність виробництва молока значно впливає порода тварин. Для комплектування стада потрібні корови з високим генетичним потенціалом, придатні для промислової технології утримання. Підвищенні молочної продуктивності худоби, збільшенні обсягів виробництва продукції та зростанні її економічної ефективності важливу роль відіграє цілеспрямована селекційно-племінна робота. Для формування власної селекційної бази голштинської породи в областях створюють стада–репродуктори цієї породи на базі поголів'я тварин канадської та німецької селекцій. Чорно–ряба порода характеризується високою молочною продуктивністю, доброю оплатою корму молоком, інтенсивною енергією росту. Схрещування її з чорно-рябими голштинами забезпечує підвищення продуктивності вітчизняного поголів'я. Порода максимально відселекціонована за надоєм, добре споживає об'ємисті корми, швидко нарощує масу в сухостійний період.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В ПСП «КОМИШАНСЬКЕ»

Кулик В., студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Ковальова О.М.

Розвиток молочного скотарства спрямований на більш повне задоволення потреб населення країни в молоці і молочних продуктах на основі раціонального використання наявних природних і виробничих ресурсів. Це зумовлює необхідність визначення рівня економічної ефективності виробництва молока, вивчення її динаміки та знаходження шляхів для подальшого підвищення ефективності галузі скотарства. Результативними показниками будь-якої діяльності є виручка, прибуток, рівень рентабельності. Ці показники характеризують рівень економічної ефективності господарювання. Розглянемо економічну ефективність виробництва молока в ПСП «Комишанське» охтирського району Сумської області (табл.1)

Таблиця 1

Економічна ефективність виробництва молока

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 р. в % до 2008 р.
Поголів'я, гол.	745	628	628	628	823	110,5
Надій на 1 корову, кг	3470	4271	4469	4827	3994	115,1
Валовий надій,	25853	26823	28068	30314	32870	127,1
Вихід телят від 100 корів, гол	80	78	86	73	75	94,0
Витрати кормів, ц к.од						
– на 1 голову	36,4	48,3	52,1	56,6	58,0	159,3
– на 1 ц молока	1,05	1,13	1,16	1,17	1,5	142,8
Обсяг реалізації, ц	25177	25415	25634	29871	29910	118,8
Рівень товарності, %	97,3	94,8	91,3	98,5	91,0	-6,3п.п.
Виробнича собівартість 1 ц виробленого молока, грн.	115,6	123,7	193,3	182,3	245,5	2,1рази
Повна собівартість 1 ц реалізованого молока, грн	127,1	141,5	210,0	234,1	272,0	2,1 рази
Ціна реалізації 1 ц, грн.	131,7	124,9	267,0	295,5	248,4	188,6
Виручка від реалізації продукції, тис.грн.	3317	3175	6844	8828	7431	2,24рази
Прибуток (+), збиток (–) - всього, тис. грн.	117	-421	1462	1834	-703	- 820 тис.грн
Рівень рентабельності (збитковості), %	3,6	-11,7	27,2	26,2	-8,6	-12,2п.п.

Дані табл.1 свідчать, що за аналізований період поголів'я корів збільшилося на 10,5%, середньорічний надій на 1 корову збільшився на 15,1% і склав в 2012 році 39,9ц, хоча в середині періоду спостерігалося його зростання до 48,3 ц. Причиною його зменшення є незбалансований раціон годівлі, невчасне оновлення стада, високий рівень яловості, який склав 73-86%.

Збільшення поголів'я та зростання до 2011р. продуктивності 1 голови спричинили зростання валового надою на 27,1%. В 2012 р. валовий надій збільшився порівняно з 2011 р. лише за рахунок збільшення поголів'я. Збільшення продуктивності до 2011 р. відбувалося за рахунок збільшення рівня годівлі з 36,4 ц к.од. до 56,6ц к.од. на голову. Однак годівля тварин неякісна, раціон незбалансований за поживними речовинами, бідний на білкові речовини, спостерігаються перевитрати кормів, що й призвело до зменшення продуктивності в 2012 р. майже на 1000кг.

Виробнича та повна собівартість 1 ц молока збільшуються з однаковим темпом – в 2,1 рази. Збільшення собівартості пояснюється зростанням цін на ресурси.

Виручка зросла в 2,24 рази. Це пояснюється як збільшенням обсягів виробництва та реалізації молока так і зростанням реалізаційних цін. Прибуток за аналізований період зменшився на 820 тис. грн. і підприємство отримало збиток у сумі 703 тис. грн. в 2012 р. Рівень збитковості склав 8,6%. Також збитковим був 2009 р. в інші роки підприємство отримувало прибуток від виробництва та реалізації молока. Причому в 2010 та 2011 роках, в яких був високий рівень продуктивності корів, підприємство отримало достатньо високий рівень рентабельності: 27,2% та 26,2% відповідно. Отже, підприємство має достатній потенціал для ефективного виробництва молока. Таким чином, ПСП «Комишанське» повинно знаходити шляхи для підвищення економічної ефективності виробництва та реалізації молока, що принесе прибуток підприємству, а також позитивно впливатиме на підвищення економічної ефективності господарювання в цілому.

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ САДІВНИЦТВА В ПРАТ «САД»

Євженко Н., студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Ковальова О.М.

Україна - благодатний край для вирощування багатьох плодових і ягідних культур. Практично, на території нашої держави, немає такого регіону, де б ґрунтові і кліматичні умови не сприяли вирощуванню плодів тієї або іншої культури в обсягах, достатніх для задоволення не лише власних потреб, а й для експорту до країн близького й далекого зарубіжжя [5].

В ПрАТ «Сад» Охтирського району Сумської області також займаються адівництвом. В наступній таблиці проаналізуємо динаміку урожайності.

Таблиця 1

Динаміка урожайності продукції багаторічних насаджень, ц/га

Найменування насаджень	2009 р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	Відхилення 2013р. від 2009р.(+,-)
1.Плодові:						
а) зерняткові	84,3	64,1	35,8	59,3	23,3	-61,0
з них: яблуня	88,0	72,1	36,9	63,2	23,3	-64,7
груша	10,8	8,4	17,7	0,1	-	-10,8
б) кісточкові	51,7	57,3	8,7	11,9	14,8	-36,9
з них: слива	94,3	79,6	2,9	20,3	20,2	-74,1
вишня	-	-	-	-	-	-
черешня	-	-	14,9	8,4	5,2	-9,7
абрикос	55,5	50,3	187,8	-	-	-55,5
персик	170,6	123,1	104,7	-	81,5	-89,1
2. Ягідники	33,5	32,9	19,2	24,3	52,1	+18,6
з них: суниці	106,9	76,2	50,5	53,5	79,0	-27,9
смородина	8,6	7,9	8,6	14,4	16,1	+7,5

З даних таблиці 1 можна відмітити, що в динаміці за 5 років найменш урожайним по плодам був 2013 р. (23,3 ц/га), найбільш урожайним - 2009 р. (84,3 ц/га). Урожайність зерняткових в цілому в 2013 р., порівняно з 2009 р. знизилась на 61 ц/га. Урожайність яблуні, зокрема, в 2013 році порівняно з 2009 роком зменшилася на 64,7 ц/га, а за п'ятирічний період спостерігалося поступове її зниження. Винятком був лише 2012 рік, в якому урожайність яблунь склала 63,2 ц/га, хоча це було все рівно менше, ніж в 2009 році. Урожайність груші за період 2009-2011 р.р. складала 8-17 ц/га, а в 2013 році вона була катастрофічно низькою – всього 0,1 ц/га, що було причиною того, що насадження груші були викорчувані і в наступному 2013 році насаджень груші не було взагалі.

Середня по кісточковим урожайність зменшилася за аналізований період на 36,9 ц/га і склала в 2013 році – 14,8 ц/га. В розрізі по видах кісточкових урожайність також знизилася, особливо по сливі урожайність зменшилася з 94,3 ц/га до 20,2 ц/га, тобто на 74,1 ц/га, хоча в 2009-2010 роках вона була майже самою врожайною.

Вишні не дали врожаю в жодному році. Черешня почала плодоносити лише з 2001 рок, в якому її урожайність склала 14,9 ц/га і зменшилася до кінця аналізованого періоду до 5,2 ц/га. Абрикос давав урожай лише протягом трьох перших років періоду, причому в 2011 році його урожайність була максимальною 187,8 ц/га. Персик не дав урожаю лише в 2012 році, а в інші роки він був самою врожайною культурою серед плодових, хоча на кінець періоду його урожайність також зменшилася на 89,1 ц/га порівняно з початком періоду.

На відміну від плодів, по ягодам урожайність за аналізований період зросла на 18,6 ц/га. При незначній площі (приблизно 4 га), суниця дала високі врожаї:найбільше в 2009 р. – 106,9 ц/га, протягом наступних двох років вона зменшувалася, а, починаючи з 2012 року зростала і склала в 2013 році 79 ц/га, хоча це менше урожайності 2009 року на 27,9 ц/га. Урожайність смородини за аналізований період зросла майже в 2 рази. Причинами зниження урожайності є недотримання умов технології вирощування плодових та ягідних культур (удобрення, обрізка, обприскування проти шкідників, тощо), несприятливі погодні умови та періодичність плодоношення.

В 2009 р. підприємство не вносило добрив, зате обприскувало дерева, ущільняло їх, проводило задерніння, вапнування, дискування ґрунтів, культивацію. Як результат здійснених заходів в цьому році підприємство мало найвищий рівень урожайності. В наступні роки технологія не дотримувалася, вносилося менше добрив, не проводилася обрізка дерев та боротьба зі шкідниками, в результаті чого урожайність значно знизилася і є станом на 2013 рік дуже низькою.

Таким чином, підприємство повинно шукати шляхи підвищення урожайності плодів та ягід.

СТАН ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ В УКРАЇНІ

Безручко Є., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Ковальова О.М.

Зернове господарство України є стратегічною галуззю економіки. Оскільки ринок зерна – це основа стабільності продовольчого ринку, джерело не тільки виробництва хлібобулочних виробів, а й кормова база для виробництьва продукції тваринництва, а також сировини для переробної промисловості. Тому виробництво та реалізація зернових має підлягати державному регулюванню.

Результати роботи вітчизняного агропромислового комплексу визначаються в першу чергу обсягами виробнитцва та реалізації зернових. Якщо говорити про виробництво, а не про реалізацію, то статистика аграрної галузі за 2013 рік є задовільною. Виробництво сільськогосподарської продукції в цілому по відношенню до 2012 року збільшилося на 13,7%, а виробництво продукції рослинництва – на 18,1%. Останній показник був досягнутий завдяки збільшенню валового збору на 36,3%, що пояснюється і ростом посівних площ на 6,8% і ростом середньої урожайності на 27,9%.

Однак, слід відмітити, що 2012 рік був несприятливим для вітчизняних агровиробників, тому порівняння з ним не зовсім реально відображає дійсність. Обсяг сільськогосподарського виробництва в 2012 році відносно 2011 року скоротився на 4,5%, зокрема обсяг продукції рослинництва – на 8,2%, а валовий збір зенових культур – на 18,6%, при цьому зібрана площа зменшилася на 3,5%, середня урожайність – на 15,7%.

Якщо порівнювати 2013 рік з 2011 роком, то успіхи агровиробників є скромнішими. Сільгоспвиробництво зросло на 8,6%, продукція рослинництва – на 8,4%, валовий збір зернових – на 11%, зібрана площа зросла на 3,1%, середня урожайність – на 7,8%. В розрізі культур, то дані державних органів статистики свідчать, що урожайність основни зернових культур в 2011 та 2013 роках складала відповідно: кукурудза на зерно – 64,4 та 64,0 ц/га, пшениця – 33,5 та 33,9, ячмінь – 24,7 та 23,4 ц/га. Тобто наскільки збільшилася урожайність пшениці, настільки збільшилася урожайність кукурудзи та ще більше – урожайність ячменю, отже сумарний ефект від цих трьох факторів був взагалі від'ємним.

Середня урожайність зерна зросла з іншої причини: на 36,2% збільшилася зібрана площа кукурудзи – з 3,54 млн. га в 2011 році до 4,83 млн. га в 2013 році, а зібрана площа пшениці зменшилася з 6,66 до 6,57 млн. га, ячменю – з 3,68 до 3,23 млн. га, інших зернових (жита, овса, проса, гречки, рису) – з 1,03 до 0,79 млн. га. Оскільки в кукурудзи урожайність значно вище, завдяки збільшенню посівних площ під цією культурою (за рахунок скорочення площ під іншими культурами) було отримано значне зростання середньої урожайності, а разом з нею і валового збору зернових. В 2013 році на долю кукурудзи припадала вже майже половина – 30,9 з 63 млн. т валового збору всіх зернових культур. Така переорієнтація сільськогосподарських культур здійснювалася в розрахунку на підвищення попиту на українську кукурудзу в середині країни та на зовнішніх ринках.

Обсяги реалізації зернових культур сільгосппідприємствами в 2011, 2012, 2013 роках загалом по Україні склав відповідно 28,61, 33,67, 38,34 млн. т, середні ціни – 1374, 1547, 1300 грн. за тону. Таким чином отримано виручку від реалізації в сумі 39,31, 52,09, 49,84 млрд. грн. Як бачимо, в 2013 році обсяги реалізації в грошовому вимірі були нижчими, ніж в 2012р., причиною чого є значне падіння ціни – на 16%. Причому найбільш суттєво знизилися ціни саме на кукурудзу – на 20,1% (з 1515 до 1210 грн./т), в той час як на пшеницю – на 11,7% (з 1550 до 1368 грн./т), на ячмінь – на 8,3% (з 1578 до 1447 грн./т).

Також не краща ситуація і з експортом зернових на зовнішні ринки. Його фізичні обсяги в 2013 році залишилися на рівні 2012 року – 27,1 млн.т, а виручка скоротилася з 7 млрд.долл. до 6,37 млрд.долл. Середня ціна тони зернових, що експортовані з України, знизилася з 258 долл. до 235 долл., зокрема ціна кукурудзи – з 249 до 229 долл, пшениці – з 272 до 244 долл, ячменю – з 269 до 246 долл. Найбільші втрати обсягів експорту зернових в грошовому вимірі Україна мала в минулому році в торгівлі з Іспанією. – 511 млн.долл., єгиптом – 415 млн.долл та Саудівською Аравією – 153 млн. долл. Покращити ситуацію на ринку зернових може обгрунтована державна політика.

Основними напрямами державної підтримки нарощування зерновиробництва в Україні є такі:

- збільшення обсягів фінансування державних цільових програм;
- запровадження нових механізмів кредитування;
- посилення ролі Аграрного фонду у фінансуванні виробництва через механізми заготівлі майбутнього урожаю (строкові контракти);
- стимулювання залучення коштів на вітчизняних та закордонних фондових ринках;
- стимулювання приватних інвестицій (акціонування);
- податкове стимулювання та розвиток агростархування;
- встановлення паритетних цін на зерно та матеріально-технічні ресурси для зернового господарства;
- стимулювання попиту на зерно як навнутрішньому така і зовнішньому ринках.

Всі напрями мають забезпечити стійкій розвиток вітчизняної галузі виробництва зернових.

ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Лисенко І.С., студ. 4 курсу ФЕіМ спец. «Економіка і підприємства»
Науковий керівник: доц. Ковальова О.М

Конкурентоспроможність продукції – це характеристика продукції, яка відображає її відмінність від товару – конкурента як за ступенем відповідності конкретної суспільної потреби, так і по витратах на її задоволення. Показник, який виражає таку відмінність, визначає конкурентоспроможність аналізуємої продукції по відношенню до товару-конкуренту.

За результатами досліджень відомого англійського економіста М.Е.Портера, стан конкуренції на певному ринку можна охарактеризувати п'ятьма конкурентними силами:

1) суперництво серед конкуруючих продавців;
2) конкуренція з боку товарів, що є замінниками і конкурентоспроможних за ціною;
3) загроза появи нових конкурентів;
4) економічні можливості та торгові здібності постачальників;
5) економічні можливості та торгові здібності покупців.

Позицію підприємства в галузі визначають його конкурентні переваги:

- більш низькі ціни
- диференціація продукції.

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 розумінням, 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.

Управління конкурентноздатністю товару з боку виробника означає не тільки надання товару тих чи інших споживчих властивостей, не тільки використання тієї чи іншої цінової стратегії, але й врахування особливостей того сегмента споживчого ринку, на якому передбачається реалізувати прийняте рішення в сфері маркетингу, тому що оптимальні конкурентні стратегії визначаються характеристиками тих сегментів, на яких передбачається здійснити виведення товару. Проблема підвищення конкурентоспроможності має декілька аспектів: технічний, організаційний, економічний, соціальний, психологічний, юридичний (правовий), комерційний. І хоча всі вони утворюють єдину систему забезпечення конкурентоспроможності продукції, існує відповідна черга у вирішенні питань кожного з аспектів з урахуванням їх «вагомості»: 1) цінова політика підприємства щодо забезпечення високої конкурентоспроможності продукції на ринку; 2) інвестиційна політика підприємства щодо випуску конкурентоспроможної продукції; 3) оподаткування підприємства, яке виготовляє і реалізує на ринку конкурентоспроможність продукції; 4) кредитна політика держави і банківських структур щодо підприємств, які випускають конкурентоспроможну експортну продукцію, і щодо самої конкурентоспроможної продукції (розробка, освоєння, виробництво); 5) регулювання фінансового обліку; 6) регулювання імпорту продукції; 7) антимонопольна політика.

Для досягнення позитивного результату керівництво підприємства повинно забезпечити зростання якісного рівня продукції та максимальне задоволення вимог споживачів при одночасній мінімізації витрат на її виготовлення й реалізацію.

Підтримка високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно стає більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. Це одночасно передбачає, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів та послуг , та його продукція користується постійним попитом. Тому керівництво підприємства повинно вміти відслідковувати зміни, що відбуваються в умовах господарювання, і проводити відповідні перетворення в політиці ведення виробництва та реалізації товарів. Такими перетвореннями можуть бути: зміна товарної політики, впровадження нових технологій, диверсифікація виробництва, зміна організаційно-правового статусу підприємства, модернізація форм збуту продукції, вихід на нові ринки, створення спільних виробництв.

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Глухова О.В., студ. 3 курсу ФЕІМ, спец. «Економіка і менеджмент»
Науковий керівник: доц. Ковальова О.М.

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

В загальному розумінні продуктивність праці характеризує її результативність (плідність), тобто оцінює результат праці, отриманий на одиницю витрат, пов'язаних з використанням трудових ресурсів підприємства.

Отже, продуктивність праці – це співвідношення обсягу продукції, робіт чи послуг, з одного боку та кількості праці, витраченої на виробництво цього обсягу з іншого.

Розрізняються два показники рівня продуктивності праці: виробіток і трудомісткість.

Виробіток — це прямий показник рівня продуктивності праці, що визначається кількістю продукції (робіт, послуг), виробленої одним працівником за одиницю робочого часу, який розраховується за формулою:

$$B = \frac{Q}{T},$$

де В - виробіток,
Q – обсяг продукції,
Т – час

Трудомісткість — це обернений показник рівня продуктивності праці, що характеризується кількістю робочого часу, витраченого на виробництво одиниці продукції (робіт, послуг), і розраховується за формулою:

$$T' = \frac{T}{Q},$$

де T' - трудомісткість

Кожне підприємство характеризується певним рівнем продуктивності праці, який може зростати або знижуватися під дією різноманітних чинників. Підвищення продуктивності праці є безперечною умовою прогресу і збільшення виробництва.

Залежно від можливостей впливу підприємства та врахування в практичній діяльності факторів зростання продуктивності праці, їх поділяють на дві групи - зовнішні та внутрішні.

До складу зовнішніх факторів входять:

1. Загальноекономічні фактори, які визначають загальні умови зростання продуктивності праці всіх підприємств: політичний устрій, макроструктури зрушення в суспільстві, стадія життєвого циклу країни, розвиток науково-технічного прогресу та використання його досягнень, освітянський та кваліфікаційний рівень населення, рівень інфляції, рівень матеріального добробуту населення тощо.

2. Галузеві фактори, що обумовлюють рівень продуктивності праці в окремій галузі порівняно з іншими: спеціалізація галузі, стадія життєвого циклу, сталість попиту на продукцію (послуги) галузі, рівень розвитку виробництва товарів, кон'юнктура споживчого ринку, динаміка грошових доходів населення, ступінь впровадження в галузь досягнень науково-технічного прогресу тощо.

Більш практичне значення з точки зору мобілізації наявних резервів мають внутрішні фактори зростання продуктивності праці.

Змінення внутрішніх факторів та характеру їх впливу на рівень продуктивності праці дозволяє знайти й оцінити наявні резерви зростання продуктивності праці та організувати роботу щодо їх мобілізації. Забезпечення зростання продуктивності праці пов'язане, як правило, з необхідністю понесення певних витрат - на купівлю нового обладнання, підвищення рівня оплати праці, проведення ремонту та обладнання об'єктів соціальної сфери, оплату розробки нових технологій, навчання персоналу, збільшення частки прибутку, що споживається, тощо.

Суть підвищення продуктивності праці полягає в тому, що будь-яка зміна в процесі праці, що скорочує робочий час, суспільно необхідний для виробництва даного товару, підвищує продуктивну силу праці, так що менша кількість праці набуває здатність виробити більшу кількість споживчої вартості, що є необхідним для ефективної діяльності підприємства.

Тому, можна сказати, що розвиток підприємства залежить в основному від ефективного використання персоналу на підприємстві, розроблених систем та чинників, спрямованих на підвищення продуктивності праці. Саме тому, підвищення продуктивності праці на підприємствах – один із найважливіших аспектів його подальшого економічного розвитку.

Отже, виходячи з усього вище сказаного, зрозуміло, що продуктивності праці - дуже важливий показник, підвищення її рівня має велике значення для підприємства, оскільки це збільшує його прибутки, підвищує якість продукції та конкурентоспроможність.

КРЕДИТУВАННЯ, ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ СТІЙКОСТІ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ

Бабінцева Є., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Ковальова О.М.

Зернове господарство є однією з найбільш перспективних галузей вітчизняної економіки в умовах глобалізації. На даний час плани розвитку зерновиробництва визначені Галузевою програмою "Зерно України-2015", згідно якої український АПК вже в наступному році має вийти на 80-мільйонний рубіж вирощування збіжжя.

Вузьким місцем у виконанні програми "Зерно України-2015" є дефіцит необхідного арсеналу сільськогосподарської техніки, через нестачу якої щорічні втрати зерна, за різними оцінками, становлять 7-8 млн. т. Справжні господарі не можуть миритися з таким марнотратством, а тому вдаються до залучення кредитів для формування сучасних машинно-тракторних парків аграрних підприємств. Зі свого боку, держава має мобілізувати увесь свій потенціал для фінансової підтримки аграріїв на шляху модернізації матеріальної бази зерновиробництва.

Для досягнення запланованих показників розвитку аграріям слід подвоїти потенціал машинно-тракторного парку, як мінімум удвічі збільшити елеваторні потужності. Держава також повинна знайти дієві механізми поповнення обігових коштів сільгосппідприємств, в тому числі формувати сприятливі умови для розвитку кредитування, адже без цього неможливо досягти технологічного прогресу галузі та забезпечити реалізацію амбітних планів уряду.

В умовах росту чисельності населення у глобальному світі спостерігається збільшення попиту на продукти харчування. Зокрема, це зумовлено тим, що приріст населення значно випереджає приріст виробництва зерна в світі. Якщо порівнювати індекс приросту населення та виробництва зерна за 20 років, то індекс приросту зерна не досягнув позначки 1,3. В країнах Африки індекс приросту населення за цей період зріс від 1 до 1,6. В світі індекс приросту населення збільшився на 0,3 – до показника 1,3. Зростаюча нестача зернових культур, які становлять основу світової продовольчої безпеки, акцентує увагу національних урядів на забезпеченні країн продовольством шляхом інтенсифікації виробництва.

Україна за прогнозами вчених Національної академії аграрних наук України здатна виробляти 80 млн. т. зернових в рік. Завдяки такому потенціалу можна отримати великі вигоди від ситуації, що складається на глобальному ринку зерна. Проте порівняно з розвиненими країнами в нашій державі існує ряд невирішених проблем, які впливають на сталий розвиток як самої зернової галузі так і економіки України в цілому.

Виробники зернових культур у державі працюють в складних умовах. Коштів для здійснення посівних робіт підприємствам не вистачає, а відсоткові ставки при залученні банківських кредитів залишаються доволі високими.

Доступ до кредитних ресурсів можна покращити шляхом відтворення спеціалізованого Національного аграрного банку. Таким чином, малі підприємства та фермери зможуть отримати якісне кредитування та зекономити свій час на пошуки необхідних фінансових ресурсів. В найближчий час український уряд також планує створити систему іпотечного кредитування АПК. Адже у світовій практиці таке кредитування широко використовується багатьма розвиненими країнами, де кредити під заставу землі становлять 95 % від власних інвестиційних ресурсів фермерів

Зернове господарство України має ще не повністю розкритий потенціал. Зернові культури – високоліквідна продукція, і попит на неї буде завжди як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. В умовах глобалізації світові ціни на продукти харчування стрімко зростають, тому держава має звернути увагу на достатнє фінансування стратегічно важливого та експортоорієнтованого зернового господарства.

На сьогодні доступ до кредитів обмежується високими відсотковими ставками. Недостатня фінансова підтримка негативно впливає на розвиток агропідприємств зокрема та економіки України в цілому. Тому, на нашу думку, необхідно:

- сприяти зниженню відсоткових ставок за кредитами для сільськогосподарських товаровиробників через заходи державної фінансової підтримки;
- створити мережу спеціалізованих установ Національного аграрного банку, які займатимуться кредитуванням підприємств АПК;
- розвивати програми довгострокового і середньострокового кредитування, розробити та впровадити загальнодержавну програму здешевлення кредитів для малих та середніх підприємств виробників зернової продукції;
- розробити науково обгрунтований механізм іпотечного кредитування зерновиробників та забезпечити його дієвість в сучасних умовах господарювання;
- реалізувати на практиці функціонування системи аграрних розписок.

На нашу думку, перспективи розвитку кредитування аграріїв, перш за все, визначатиме активність законодавчих органів у формуванні відповідного нормативно-правового та інституціонального середовища. Все вказане сприятиме підвищенню стійкості галузі зерновиробництва в Україні.

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ЯК ЗАХІД ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Негреба А.О., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Ковальова О.М.

Предметом дослідження є рентабельність підприємств. Основною задачею є дослідження сутності рентабельності, виявлення факторів, що впливають на цей показник та доцільність її визначення на сьогодні.

Рентабельність – це відносний показник ефективності роботи підприємства. У загальній формі він обчислюється як відношення прибутку до витрат. Рентабельність має ряд модифікацій. Передусім слід виділити рентабельність застосованих ресурсів (капіталу) і рентабельність продукції (витрат на виробництво).

Прибуток, як кінцевий результат господарської діяльності підприємства, залежить від співвідношення між розміром доходів підприємства і витратами на здійснення господарської діяльності.

Розмір одержаного прибутку залежить від ціни реалізації і закупівлі товарів, кількості проданих товарів, різниці між доходами, витратами обігу і витратами від іншої діяльності. Визначення дії цих факторів та їх прогнозування дозволяє забезпечити отримання потрібного прибутку.

Стратегія управління прибутком може бути представлена такими етапами:

1. Правильне визначення суми прибутку підприємства, величина якої залежить від стадії життєвого циклу підприємства, стратегічних завдань, які постають перед підприємством в майбутньому періоді, тактики їх вирішення.

2. Обґрунтування стратегії визначення обсягу товарообороту, який забезпечує одержання цільової суми прибутку.

3. Розробка асортиментної політики підприємства. Ця робота має бути спрямована на оптимальну товарно-групову структуру відповідно до структури попиту населення.

4. Обґрунтування цінової політики, обов'язково повинно бути спрямовано на визначення оптимальних цін реалізації товарів, при яких досягається оптимальний обсяг товарообороту, і як наслідок – максимальний прибуток.

5. Формування ресурсної політики підприємства, яка зводиться до обґрунтування стратегії управління прибутком, має передбачати залучення ресурсів, які забезпечують досягнення необхідного обсягу діяльності з найменшими затратами.

6. Розробка стратегії пов'язаної з вирішенням завдань управління валовим доходом.

7. Аналіз поточних витрат підприємства, результатом яких є визначення можливого (реального) обсягу отримання доходів та здійснення поточних витрат на плановий період, порівняння яких дозволяє оцінити можливий обсяг прибутку підприємства.

8. Порівняння можливого обсягу отримання прибутку з його цільовим розміром. Якщо відповідність досягнута, тобто можливий обсяг прибутку більший або дорівнює цільовому розміру прибутку, то такий аналіз оцінюється позитивно і стратегічний план приймається до виконання.

9. Здійснення доходів з контролю за ходом реалізації розробленого плану. Якщо відповідність не досягається, тоді потрібно повернутися до аналізу та використання можливих резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання ресурсів, зниження витрат та збільшення доходів, або ж варто відкоригувати (зменшити) цільову систему прибутку.

Забезпечення рентабельності господарської діяльності підприємства здійснюється через ефективне управління прибутком, що потребує ряд вимог:

- Інтеграція з загальною системою управління підприємством. Управлінські рішення передбачувано або непередбачувано впливають на прибуток, відповідно рентабельність господарської діяльності.
- Формування управлінських рішень несе комплексний характер, що формують рентабельність діяльності підприємства.
- Вимоги до окремих управлінських рішень по управлінню прибутком мають багатоваріантність і динамізм.
- Взаємозалежність, економічна пов'язаність зростання рентабельності з перспективною стратегією використання ресурсного потенціалу, фінансового стану і впливом зовнішнього середовища господарської діяльності підприємства.

На формування абсолютної суми прибутку підприємства впливає ефективність фінансово-господарської діяльності. Прибуток, як і рентабельність – показники на макрорівні, які потребують постійного контролю за одержанням і зростанням.

Таким чином, процедура здійснення управління прибутком дає можливість підвищити рентабельність підприємства.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ОХТИРСЬКИЙ ПИВОВАРНИЙ ЗАВОД»)

Шаповал Г. І., студ.5 курсу ФЕіМ спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник:: доц. Пилипенко Н.М.

В сучасних умовах фінансово-економічної кризи та загострення конкуренції між підприємствами за ринки збуту важливим індикатором реалізації цілей підприємства є залучення інвестицій. Однією з необхідних умов та першим кроком у залученні інвестиційних ресурсів є надання інвесторам повної інформації щодо діяльності підприємств. Питання оцінки інвестиційної привабливості підприємства, як інструмента обґрунтування об'єкта інвестування для інвестора, стають, як ніколи, актуальними.

Вагомий внесок у вивчення та дослідження питань оцінки інвестиційної привабливості підприємства зробили зарубіжні та вітчизняні вчені як І. О. Бланк, Г. І. Великоіваненко, В. М. Гриньова, В. Ю. Железняк, О. Загурський, А. Загурський, Л. І. Катан, В. О. Коюда, Т. В. Майорова, Н. З. Макарій, К. М. Мамонова, К. Е. Мейер, І. Мейо, О. В. Нечипорук, О. В. Носова, А. А. Пересада, А. М. Поручник, Ю. В. Севрюгін, Р. М. Скриньковський, С. Д. Супрун, В. М. Хобта, К. С. Хорішко, У. Шарп, П. Юхименко, С. В. Юхимчук, О. М. Ястремська та інші.

Однак, незважаючи на значну кількість наукових праць та практичні досягнення, є частина питань, які залишаються об'єктом постійних дискусій. Інтерес до проблеми визначення інвестиційної привабливості підприємств викликаний ще й тим, що при всій її актуальності, в Україні, не існує загальновизнаної методики. Переважна більшість методів оцінки інвестиційної привабливості підприємства, які наведені у науковій літературі, ґрунтується на фінансовому аналізі, не враховують якісні характеристики та тенденції розвитку підприємства. Аналіз наведених методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства продемонстрував необхідність удосконалення критеріїв оцінки, з метою одержання об'єктивної інформації.

Метою даного дослідження є на основі аналізу та узагальнення існуючих підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємства розробити та запропонувати рекомендації щодо визначення інвестиційної привабливості промислового підприємства з врахуванням якісних характеристик, впливу зовнішнього середовища та тенденцій розвитку підприємства.

Узагальнивши підходи вчених до оцінки інвестиційної привабливості підприємства, врахувавши недоліки законодавчої методики та виходячи з сутності категорії «інвестиційна привабливість підприємства» виникає необхідність у комплексному підході до оцінки інвестиційної привабливості підприємства, до визначення факторів впливу та формування оціночних показників з метою надання об'єктивної інформації потенційному інвестору.

Модель оцінки інвестиційної привабливості підприємства передбачає послідовне виконання наступних етапів. На першому етапі проводиться аналіз чинників, які є визначальними при оцінці інвестиційної привабливості підприємства.

На другому етапі здійснюється вибір кількісних та якісних показників. Вибір показників залежить від специфіки галузі, до якої відноситься досліджуваний об'єкт. Слід відзначити, що кількість показників повинна бути оптимальною, так як використання великої кількості показників ускладнює розрахунки. Наступний етап оцінки - визначення нечітких множин лінгвістичних змінних. Здійснимо розбиття множин на рівні.

На наступному етапі кожному показникові X_i співставляються рівень його значущості для аналізу. Рівень значущості позначається r_i. Для оцінки цього рівня всі показники розташовуються у порядку зменшення значущості таким чином, щоб виконувалося правило:

$$r_1 \geq r_2 \geq \ldots r_n$$

Наступним етапом є згортання отриманих локальних оцінок з метою визначення комплексного показника оцінки інвестиційної привабливості. Для згортання локальних оцінок використаємо матричний принцип узагальнення, який ґрунтується на дворівневому згортанні ступенів приналежності.В результаті проведених розрахунків інтегральний показник інвестиційної привабливості ПАТ «Охтирський пивоварний завод» у 2010 склав 0,44,а у 2012 – 0,67. Заключним етапом є висновки про рівень інвестиційної привабливості підприємства. Лінгвістичне розпізнавання рівня інвестиційної привабливості ПАТ «Охтирський пивоварний завод» визначає його у 2010 році, як «середній», а у 2012 році рівень інвестиційної привабливості підприємства покращився і визначається як «високий».

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ

Баллієв А. студ.5 курсу ФЕіМ спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник:: доц. Пилипенко Н.М.

Основу сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку в Україні складають зернове виробництво і зерновий ринок. Нестабільність зернового ринка призводить не тільки до посилення нестабільності аграрного виробництва в цілому,а й до підвищення соціальної напруги у суспільстві. Не сприяє розв'язанню цих проблем відсутність єдності серед науковців і представників владних структур стосовно необхідності державного регулювання зернового ринку,його обсягів,методів механізмів здійснення,рівня цін рівноваги. Від розвитку виробництва зерна залежить повне забезпечення населення продуктами харчування, створення експортного потенціалу сільськогосподарської продукції, економічна незалежність держави. Водночас зернове господарство опинилося під дією багатовекторних впливів, що руйнують його фундаментальні основи, які віками складалися з часів винайдення людської цивілізації злакових посівів. Сучасна світова економіка вступила в продовольчу кризу,пов'язану з підвищенням цін і гострою нестачею продуктів харчування. За даними FAO (робоча комісія ООН по продуктам харчування і сільському господарству), в даний момент продовольча криза загрожує 37 країнам світу. Згідно прогнозу Всесвітній продовольчій програмі ООН в поточному році продовольчого резерву всіх країн буде достатньо тільки на 53 дні,в той час як в 2010 році його достатньо було на 169 днів. Будучи частиною глобалізованого світу,Україна не в змозі уникнути негативного впливу,пов'язаного з різким ростом цін на продукти харчування. Навіть являючись експортером сільськогосподарської продукції,зокрема одним із світових лідерів по виробництву зерна,наша країна зустрічалась з проблемами на продовольчому ринку, перш за все ціновими,що загрожує підвищенню рівня бідності в Україні.

Перехід до ринкових умов і вплив глобалізаційних процесів вимагають удосконалення структури посівних площ та зернових культур зокрема. Вирішуються два основних завдання: забезпечити оптимальні попередники для кожної зернової культури та досягти високих врожаїв і необхідних валових зборів зернових в структурному асортименті. Наукові установи, спеціалісти сільського господарства на основі зональних і регіональних науково-обгрунтованих систем землеробства підійшли до розробки концепції розвитку зернового господарства, яка передбачатиме стабілізацію посівних площ зернових культур на рівні 16 – 16,5 млн.га, у тому числі озимої пшениці – 6,5 – 7.

По даним Світового банку реконструкції і розвитку (СБРР) для покриття світової потреби виробництво зернових культур повинно збільшитись до 2030 року майже на 50%. Виробництво продуктів харчування в Україні може стати значною ланкою державного доходу,котра може дати країні засоби на боротьбу з бідністю,дозволить компенсувати витрати,пов'язані з ростом цін на енергоносії,і забезпечить внутрішніми інвестиціями на модернізацію промисловості. Але потрібно,щоб держава направила зусилля на підтримку сільського господарства.

Шляхи підвищення ефективності виробництва зерна передбачають комплекс таких основних 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.

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.

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

Природні ресурси господарства дають можливість не тільки задовольняти власні потреби в зернових,а й стати одним із експортерів зерно продукції. Це можливо лише за умови підвищення урожайності,а також одержання зерна, яке відповідає стандартам якості . Збільшення валового збору досягається шляхом підвищення урожайності,збільшення площі під зерновими культурами,поліпшення структури їх посівного клину,тобто збільшення питомої ваги площі посіву високоврожайних культур,пристосованих до природо-кліматичної зони, у якій розташоване підприємство.

ОЦІНКА ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «СТАНДАРТ-АГРО»

Кратенко Н.В., студ.4 курсу ФЕіМ спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник:: доц. Пилипенко Н.М.

В сучасних умовах господарювання задля отримання запланованих економіко-соціальних результатів діяльності підприємства необхідно використовувати ефективні методи з формування та підтримки його економічної безпеки. Доцільність приділення великої уваги питанням безпеки обумовлена різноманітними факторами. З одного боку, підприємство в умовах обмеженості ресурсів, що характерні для сучасного ринку, може виступати як джерело певних видів економічних ресурсів (фінансові можливості, виробничі потужності, технологічні здобутки, висококваліфікована робоча сила й тощо).

Можливість випуску продукції (надання послуг) за обсягом та якістю вирішальною мірою залежить від рівня розвитку техніко-технологічної бази підприємства. Розвиток техніко-технологічної бази виробництва за належних умов господарювання має супроводжуватися систематичним її оновленням, що потребує значних інвестиційних ресурсів. Тому питання розвитку техніко-технологічної бази на сучасному етапі розвитку України є досить актуальним.

Техніко-технологічна база підприємства виробничої сфери – системна сукупність найбільш активних елементів виробництва, яка визначає технологічний спосіб одержання продукції (виконання робіт, надання послуг), здійснюваних за допомогою машинної техніки (устаткування, приладів, апаратів), різноманітних транспортних, передавальних, діагностичних та інформаційних засобів, організованих у технологічні системи виробничих підрозділів і підприємства в цілому.

Техніко-технологічний стан – способи одержання і перетворення матеріалів, енергії, інформації, виготовлення продукції, а також відображення процесу формування і удосконалення техніко-технологічної бази підприємства, що має бути постійно зорієнтованим на кінцеві результати господарської діяльності.

Технологія виступає завершальною ланкою і формою матеріалізації фундаментальних досліджень, засобом безпосереднього впливу науки на сферу виробництва. Сучасним технологіям властиві певні тенденції їх розвитку і застосування. Головними з них є:

1) перехід до малостадійних процесів шляхом сполучення в одному технологічному агрегаті окремо виконуваних раніше операцій;

2) забезпечення у нових технологічних системах мало або безвідходності виробництва;

3) підвищення рівня комплексної механізації процесів на основі застосування систем машин і технологічних ліній;

4) використання в нових процесах засобів мікроелектроніки, що дозволяє одночасно з підвищенням ступеня автоматизації процесів досягти більш динамічної гнучкості виробництва.

Стан техніко-технологічної складової економічної безпеки

Назва показника	2011р	2012р	2013р
1.Фондовіддача	6,9	18,2	33,3
2.Фондоозброєність	67,7	41,7	31,7
3.Коефіцієнт вибуття	0,001	0,001	0,03
4.Коефіцієнт оновлення основного капіталу	0,01	0,02	0,01
5.Коефіцієнт зношення основних засобів	0,63	0,72	0,72
6.Коефіцієнт придатності основних засобів	0,37	0,28	0,28
6.Матеріаломісткість	2,55	0,71	0,62

Аналізуючи дані таблиці можна сказати, що підприємство не в достатній мірі забезпечене фондами, про що свідчить високий коефіцієнт зношення, який має стійку тенденцію до зростання. У 2013 році фондовіддача зросла на 97,8%, в порівнянні за три роки. Отже, підприємство досить продуктивно використовує свої основні виробничі фонди але показники забезпеченості знаходяться на критичному рівні.

Підприємство ефективно використовує трудові ресурси, про що свідчить значне зростання показника продуктивності праці. Але негативною тенденцією є значне скорочення працівників на підприємстві, що є індикатором загроз соціальній безпеці підприємства.

ОЦІНКА ВПЛИВУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Профатило О. Ю., студ. 3 курсу ФЕіМ спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник:: доц. Пилипенко Н.М.

Податки впливають на виробничу діяльність підприємств, на їх прибутковість, платоспроможність, фінансову стійкість, можливість формування фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність продукції. Рівень цього впливу залежить від системи оподаткування - самого складу податків, рівня їх фіскальності, методів їх стягнення, стабільності та досконалості податкової системи.

Сільськогосподарські підприємства оподатковуються згідно Законів України: "Про Фіксований сільськогосподарський податок", "Про оподаткування прибутку підприємств" , "Про ПДВ", "Про плату за землю" та інших законів. З питань податкової політики й оподаткування товаровиробників аграрного сектору запроваджується ряд нормативно-правових актів. Спеціальний нормативно-правовий акт, спрямований на регулювання оподаткування у сфері сільськогосподарського виробництва - Закон України "Про фіксований сільськогосподарський податок" від 17.12.1998 року. Згідно закону платники визначають суму податку на поточний рік виходячи з площі земельних ділянок та їх грошової оцінки, проведеної станом на 01.07.95р. відповідно до Методики.

Сплата податку на додану вартість передбачає, що:

- сума ПДВ, що нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ним сільськогосподарських товарів (послуг), не підлягає сплаті до бюджету та повністю залишається для відшкодування сплаченої (нарахованої) постачальнику суми ПДВ на вартість виробничих факторів, а за наявності залишку такої суми податку – для інших виробничих цілей;
- перевищення суми "вхідного" ПДВ, яка сплачена (нарахована) сільськогосподарським підприємством постачальнику на вартість виробничих факторів, над сумою податку, нарахованою за операціями поставок сільськогосподарських товарів (послуг), не підлягає бюджетному відшкодуванню.
- при поставці несільськогосподарських товарів та послуг операції відображаються в загальній декларації з ПДВ, а податкові зобов'язання з ПДВ за такою декларацією підлягають перерахуванню до бюджету на загальних підставах.

Податок на прибуток. Об'єктом оподаткування виступає прибуток, який визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань. Ставка податку на прибуток становить 25 %. Сільськогосподарські підприємства сплачують податок за підсумками звітного податкового року.

Єдиний податок. Суб'єкти малого підприємництва — фізичні особи мають право самостійно обрати спосіб оподаткування доходів за єдиним податком шляхом отримання Свідоцтва про сплату єдиного податку. Спрощена система оподаткування зменшує податкове навантаження на платників, скорочує документообіг.

Загальні показники оцінки ефективності економіко-організаційного механізму оподаткування підприємств:

1) загальна ефективна ставка податку ЕСП=Пзаг./БП – показує загальне відношення податкових відрахувань до бази оподаткування.
2) коефіцієнт податкомісткості реалізованої продукції (податкоспроможності підприємства) КВР=Пзаг./ВР – визначає питому вагу загальних податкових платежів, які здійснює підприємство в бюджет з суми виручки від реалізації.
3) податковіддача доходів ПД=Пзаг./ВД – визначає питому вагу загальних податкових платежів, які здійснює підприємство в бюджет з валового доходу.
4) податковіддача витрат ПВ=Пзаг./ВВ – визначає співвідношення загальної суми податкових платежів і витрат підприємства.
5) податковіддача прибутку ПД=Пзаг./П – показує в скільки разів сума сплаченого податку перевищує прибуток підприємства.
6) податковіддача активів ПА=Пзаг./А – показує співвідношення загальної суми сплачених податків до вартості активів підприємства.
7) прибуток на 1 грн. сплачених підприємством податків Пп=П/Пзаг. – показник обернений коефіцієнту податковіддачі прибутку, показує відношення чистого прибутку до загальної суми сплачених підприємством податків.
8) дохід на 1 грн. сплачених підприємством податків ВДп=ВД/Пзаг. – показник обернений коефіцієнту податковіддачі доходів.

Вся історія податкової політики зводиться до пошуків ідеалів оптимального оподаткування. При цьому держава не може задовольнятися лише загальними пропорціями розподілу ВВП. Вона повинна враховувати інтереси кожного підприємства, кожного члена суспільства. Іншими словами, податкова політика повинна влаштовувати і державу, і платників податків. Наша держава являється аграрною і для того щоб нею залишатись їй потрібно розробити відповідну політику щодо стимулювання і захисту аграріїв від несприятливих факторів.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Потапенко А.В., студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Пилипенко Н.М.

Державна підтримка,що є однією з складових системи державного регулювання розвитку – поняття за своїм змістом більш широке і включає в себе різні форми,способи й інструменти впливу як на розвиток сільського господарства,так і суспільства в цілому. Державне регулювання об'єднує й такі складові,як фінансова підтримка виробників сільськогосподарської продукції у таких формах,як бюджетна позика,кредитна підтримка – сума коштів у грошовій або натуральній формі,яка може мати поворотний і безповоротний характер.

Уже вісім років поспіль сільське господарство має над середні показники рентабельності виробництва. Проте незважаючи на ці безумовні досягнення,село і його виробнича сфера залишаються зоною бідності. Сільське господарство значно відстає від середнього рівня за показниками вартості робочої сили й вартості робочого місця .

Витіснення селянських господарств за межі реальних механізмів функціонування аграрного сектору є однією з причин незбалансованості розвитку цього сектору,реформованості його організаційної,галузевої та продуктової структур. Воно також веде до поглиблення прірви між аграрним розвитком,який дедалі більше підпорядковується інтересам великого капіталу, і сільським розвитком,метою якого є зростання добробуту та поліпшення якості сільських співтовариств.

Визначальною умовою повноцінної інтеграції селянських господарств у систему ринкового функціонування національної економіки є подолання їх інституціонального відторгнення,насамперед безумовне визначення їх органічною складовою перспективної моделі вітчизняного аграрного сектору. Це надзвичайно важливо для відповідного орієнтування всієї системи управління національним господарством,усіх її ієрархічних рівнів,усієї сукупності виробників сільськогосподарської продукції і особливо – для домогосподарств,які нині у більших чи менших обсягах займаються сільськогосподарською діяльністю.

Досягнення позитивних зрушень інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства найбільшою мірою залежить від використання місцевих можливостей інвестиційного забезпечення.

Основними стратегічними цілями інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства в довгостроковій перспективі з урахуванням визначеної мети слід вважати:

1)формування джерел фінансування для повного забезпечення потреб розвитку сільського господарства в інвестиційних ресурсах;

2)зростання власних інвестиційних можливостей сільськогосподарських товаровиробників до рівня,що забезпечують оптимальне поєднання власних і залучених джерел фінансування інвестицій.

Досягнення зазначених основних стратегічних цілей інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства в довгостроковій перспективі слід розв'язувати шляхом:

- удосконалення інвестиційної політики держави в аграрній сфері у напрямі переорієнтації її на повне забезпечення інвестиційних потреб підприємств і організацій державної сфери,стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання;
- забезпечення формування інвестиційних ресурсів у сільському господарстві за пропорцією,що характеризується співвідношенням між власним і залученими джерелами як 2:1;
- удосконалення механізмів державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників надання її на поворотній основі,недопущенням випадків необґрунтованого виділення та нецільового використання коштів,переорієнтацією її на потреби малого і середнього агробізнесу та збільшенням фінансування інвестицій у розвиток установ бюджетної сфери в сільському господарстві до рівня їхніх потреб;
- надання депресивним сільським регіонам статусу територій пріоритетного розвитку,що згідно із законодавством передбачає пільги інвесторам;
- посилення рівня захисту прав інвесторів,а також власників земельних ділянок і майнових об'єктів;
- створення умов для пріоритетного розвитку тваринництва,насамперед м'ясного молочного скотарства за рахунок коштів державного бюджету;
- заходів щодо фінансування розвитку матеріально-технічної бази наукових установ агропромислового комплексу на рівні не менше 6% від вартості їх основних засобів.

Отже,бюджетна підтримка є важливою складовою системи фінансового забезпечення розвитку сільського господарства,вагомим важелем впливу на розв'язання проблем,пов'язаних зі суспільною значущістю сільського господарства - забезпечення національної продовольчої безпеки,пом'якшення негативного впливу природних та економічних ризиків,досягнення гармонійного розвитку сільських територій.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ФЕРМЕРІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Близнюк Н.С.,студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Пилипенко Н.М.

Сучасне сільське господарство потребує значних коштів, тому що це одна із специфічних, немонопольних і не захищених галузей. Зважаючи на його роль і особливе призначення у забезпеченні добробуту населення й продовольчої безпеки країни сільському господарству необхідна виважена державна політика і підтримка.

Найважливішим важелем державного регулювання і підтримки доходів сільськогосподарського виробництва, в тому числі і фермерських господарств,у ринковій економіці є ціни. Схема державного регулювання цін практично в усіх країнах однакова - це встановлення звичайно верхніх і нижніх меж коливання цін та індикативної або умовної ціни,яку держава намагається підтримувати.

Загальноєвропейська політика в аграрному секторі спрямована на чітку організацію ринків збуту, підтримку фермерських доходів, допомогу в реалізації надлишків продукції та розв'язанні ряду інших проблем. На сучасному етапі в країнах ЄС розроблена концепція з урахуванням інтересів всіх країн,яка враховує обмеження та раціональні технології виробництва сільськогосподарської продукції.

З метою надання допомоги фермерським господарствам у випадку фінансових труднощів функціонують спеціальні фонди: Європейський фонд для соціального розвитку, Європейський соціальний фонд, Єропейський фонд вирівнювання і гарантій.

Фермерські господарства в Україні займають проміжне місце між сектором аграрних домогосподарств і низкою інших організаційно-правових форм. Фермерські господарства України потребують державної підтримки. Нестача коштів деякою мірою компенсується державною підтримкою фермерів, яка здійснюється через Український Державний фонд підтримки фермерських господарств. У зв'язку з цим необхідно підвищити обсяги державної підтримки фермерів та організувати контроль за їх ефективним і повним використанням.

Фермерське господарство несе відповідальність згідно із законодавством за нецільове використання одержаних коштів та своєчасне і в повному обсязі повернення до державного бюджету коштів фінансової підтримки.

Незначна частка фермерів,що одержують державну підтримку,та поступове її скорочення є наслідком як частої зміни механізмів виділення коштів державного бюджету,так і ускладнення процедури подання документів на розгляд районних комісій; встановлення податкових обмежень. В Україні доцільно застосовувати на регіональному рівні таку форму податків на продовольство,як податки з продажу окремих видів готової продукції з метою формування фондів розвитку сільського господарства та переробної промисловості, захисту малозабезпечених верств населення, соціальних виплат населення регіону за рахунок фіксальних фондів.

В Україні доцільно застосовувати на регіональному рівні таку форму податків на продовольство,як податки з продажу окремих видів готової продукції з метою формування фондів розвитку сільського господарства та переробної промисловості, захисту малозабезпечених верств населення, соціальних виплат населення регіону за рахунок фіксальних фондів. Основні напрямки державної фінансової підтримки мають реалізовуватися через відповідний економічний механізм, що включає: функціональні системи, визначення цілей підтримки,нормативно-правове забезпечення, інформаційне забезпечення.

Реалізація мети й основних завдань державної підтримки передбачає удосконалення існуючої нормативно-правової бази.

Вихід з ситуації, в якій перебуває сільське господарство, можливий за умови активного державного втручання в перебіг грошово-кредитних відносин та державної підтримки в стимулюванні розвитку цієї важливої для країни галузі, державного сприяння в створенні на науково обґрунтованій основі та розміщенні за зональним принципом великих високотехнічних підприємств різних форм власності й господарювання з виробництва продукції тваринництва і рослинництва,запровадження на аграрному ринку України тих економічних правил, які діють на ринках ЄС. На основі державної підтримки й протекціонізму в Україні має бути створене ринкове середовище, яке б забезпечувало фінансову самодостатність сільськогосподарських товаровиробників, зокрема шляхом залучення в необхідних обсягах доступних за ціною кредитних ресурсів для можливості здійснення виробничої діяльності на прибутковій основі.

Отже, сучасний стан державної підтримки фермерських господарств характеризується: слабким зв'язком із результатами господарювання; скороченням обсягів підтримки,зміною джерел фінансування програм підтримки з бюджету. Розвиток селянських (фермерських) господарств на рівні з великими підприємствами в Україні необхідний, бо на землі має бути господар і вироблена продукція повинна відповідати більш якісним показникам, а для цього потрібно надавати всіляку підтримку фермерам.

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ

Білан М.В., студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Пилипенко Н.М.

Дана тема є досить актуальною для АПК розвинених країн світу. Специфіка галузі, яка має об'єктивний характер, вимагає відповідного відображення у податковому законодавстві особливостей оподаткування сільськогосподарських виробників. Недостатнє її врахування при формуванні податкових механізмів призводить до спотворення їх впливу на економічні процеси, незабезпечення належного використання функцій податків. Найбільш прийнятною для розв'язання першочергових завдань, що стоять перед галуззю, є така система оподаткування, яка відповідає стану її економіки та об'єктивно відображає її специфіку.

Слід зазначити, що на сучасному етапі склад податкових систем у країнах ЄС характеризується значним рівнем уніфікації. Така ситуація є наслідком тривалого процесу гармонізації податкових систем, який серед інших чинників задокументовано в Acquis Communautaire (перелік чітко сформульованих вимог до країн ЄС). Так, у всіх країнах-учасницях передбачено стягнення податків на прибуток, доходи громадян, додану вартість, впорядкована структура соціальних відрахувань та платежі, а також податків на сільськогосподарську продукцію.

У розвинених країнах світу сільське господарство підлягає оподаткуванню на рівні з іншими секторами економіки. В той же час, при оподаткуванні аграрного сектору враховуються специфічні особливості галузі: сезонність, залежність від погодних факторів, перевага дрібних сімейних ферм. Майже всі країни світу систему оподаткування використовують як важливе джерело регулювання розвитку аграрного виробництва. В цій серії переважно надаються певні податкові пільги, враховуються певні специфічні особливості, тому оподаткування має ряд відмінних особливостей від загального оподаткування.

В сучасній практиці оподаткуванню сільськогосподарських товаровиробників притаманне функціонування особливих податкових інструментів та наявність спеціальних режимів оподаткування, що дозволяють спростити податкові процедури та стимулювати розвиток сільськогосподарської діяльності. Найбільш дієвим та вагомим важелем непрямої податкової підтримки сільськогосподарських виробників є функціонування спеціального режиму та механізму справляння податку на додану вартість (ПДВ). Суть його полягає в акумуляції сум ПДВ при здійсненні операцій з продажу власної виробленої сільськогосподарської продукції. Даний режим акумуляції є неоднозначним, має як позитивні, так і негативні сторони. До числа останніх слід віднести неврахування природи ПДВ через позбавлення виробників можливості отримання бюджетного відшкодування, внаслідок чого вони ставляться в нерівні умови господарювання; циклічність та нерівномірність у накопиченні сум ПДВ, певний дестимулюючий вплив на інвестиційну діяльність; використання даного режиму в схемах оптимізації податкового навантаження, що призводить до бюджетних витрат. Спеціальний режим оподаткування податком на додану вартість потребує розв'язання двох найболючіших проблем: проблеми від'ємної різниці між сумою податкових зобов'язань платника і сумою податкового кредиту та проблеми перегляду системи податкових пільг.

Серед шляхів зменшення гостроти проблеми бюджетного відшкодування ПДВ аграрним підприємствам-експортерам та підвищення фіскальної ефективності податку є зміна підходів до політики податкового стимулювання експортера. Обкладання нульовою ставкою ПДВ експорту всієї продукції недоцільне тому, що сприяє консервації його наявної структури, а відтак і екстенсивної моделі економічного зростання, крім того, негативно впливає на фіскальну ефективність податку. Тому, нагальним є перехід до політики диференційованого стимулювання експорту, яка б сприяла прогресивним змінам у його структурі та структурі національного виробництва в цілому. З цією метою доцільно було б зберегти нульову ставку ПДВ для експорту товарів з високою часткою доданої вартості й звільнити від сплати податку на експорт іншої продукції, що означатиме віднесення податку, сплаченого в ціні матеріальних ресурсів на витрати виробництва і дасть змогу відмовитися від відшкодування ПДВ експортерам продукції з низькою часткою доданої вартості. Крім того, необхідно встановити такий порядок справляння ПДВ при фактичному здійсненні прямих іноземних інвестицій, за якого право на відшкодування ПДВ виникає з моменту реєстрації суб'єкта як платника податку. Водночас слід встановити відповідальність за несвоєчасне відшкодування податку на додану вартість з боку держави у вигляді штрафних санкцій (пені).

Таким чином, необхідно відійти від вибіркового принципу відшкодування податку на додану вартість експортерам, чітко дотримуватись норми закону, запроваджувати електронну звітність.

Отже, визначальне значення при обкладанні податками має організаційно-правова форма ведення сільськогосподарської діяльності, а також вид цієї діяльності. Ефективним з точки зору мінімізації податкового тиску на сільськогосподарських виробників являється обкладання податками сільськогосподарських виробничих кооперативів, але ця форма сільськогосподарської діяльності не відіграє великої ролі.

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ

Мотузко О. М. студ. 6 курсу ІЗО спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник:: доц. Пилипенко Н.М.

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

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

Виробництво зерна є однією з ключових проблем аграрної економіки держави. З позицій продовольчої безпеки успішний розвиток цієї галузі має велике народногосподарське значення. Як традиційно прибуткова галузь, зерновиробництво є одним із основних джерел грошових надходжень для сільськогосподарських товаровиробників. В умовах переходу економіки України до ринкових відносин ефективність виробництва зерна визначає його конкурентоздатність, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Основним напрямком подальшого зростання зернового господарства є інтенсифікація зерна на основі внесення оптимальної кількості органічних, 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-кліматичних та економічних умовах забезпечують найбільш повне використання потенційних можливостей високоврожайних сортів і гібридів зернових культур. Так, при комплексному поєднанні добрив з іншими заходами існує реальна можливість одержати урожайність озимої пшениці до 50-60 ц/га. Аналізуючи стан зернового господарства з точки зору вирішення цих завдань, необхідно виявити фактори, які не тільки стримують підвищення темпів зростання виробництва зерна, а й завдають шкоди під час його збереження, переробки і використання.

В останні роки в АПК різко скоротилося застосування органічних та мінеральних добрив. Скорочення застосування добрив призвело до різкого зниження урожаїв польових культур. А тому збільшення норм внесення добрив і доведення їх до оптимального рівня є актуальним питанням для сільськогосподарських товаровиробників.

Одним із шляхів підвищення ефективності виробництва зерна є виведення і впровадження в господарствах високоврожайних сортів і гібридів, стійких проти хвороб і придатних для вирощування на зрошуваних землях. Особливого значення у цьому зв'язку набуває поліпшення селекції і насінництва зернових культур. Для прикладу: в економічно розвинутих країнах підвищення врожайності сільськогосподарських культур на 50% забезпечується використанням добрив, на 25% - поліпшенням обробітку ґрунту і на 25% - впровадженням високоврожайних і перспективних сортів.

Одним із напрямків підвищення економічної ефективності виробництва зерна є комплексна оцінка ефективності сівозмін з різним насиченням зерновими культурами. . Певні недоліки має вартісна оцінка показників економічної ефективності, так як сучасні порівняльні ціни не відображають фактичний рівень рентабельності. Тому поряд з агротехнічною та економічною потрібно проводити енергетичну оцінку, яка дає змогу виявити резерви підвищення ефективності з урахуванням енергозбереження. Інтенсифікація зернового господарства неможлива без комплексної механізації виробництва зерна. Комплексна механізація – основна база підвищення продуктивності праці в зерновому господарстві. Як показують підрахунки, запровадження всієї системи машин дасть змогу зменшити затрати праці до 0,67-0,09 люд.-год на 1 ц зерна. Важливим напрямком 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 (28-36%).

Одним із шляхів підвищення економічної ефективності виробництва зерна є впровадження прогресивних форм організації і оплати праці. Підвищення рівня оплати стимулює особисту матеріальну заінтересованість у зростанні продуктивності праці і є реальною умовою збільшення виробництва продукції.

Отже, на основі комплексного використання всіх факторів інтенсивного розвитку зернового господарства (комплексної механізації, внесення оптимальних доз мінеральних добрив, гербіцидів, впровадження високоврожайних сортів, використання якісного насіння та інше), формується інтенсивна технологія виробництва зерна. Вона передбачає виконання комплексу агротехнічних і організаційних заходів, спрямованих на одержання високих урожаїв.

НАУКОВІ ОСНОВИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ОВОЧІВ

Кравченко В.С., студ. 5 курсу ФЕіМ спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Пізняк Т.І.

У сільськогосподарському виробництві економічний процес відтворення незалежно від його суспільного характеру завжди переплітається з природним. Тому раціональне управління в цій галузі вимагає знань і вмілого використання не лише економічних законів, а й законів природи. Тісний взаємозв'язок економічних процесів з природними зумовлює значний вплив останніх на результати господарської діяльності, що впливає на темпи відтворення. Звідси можливість різкіших коливань темпів нагромадження порівняно з іншими галузями. Якщо в промисловості людина повністю може впливати на процеси виробництва, то в сільському господарстві така можливість обмежена, адже тут об'єктом діяльності людини є живі організми: рослини і тварини; біологічні процеси їх протікають за певними законами природи і об'єктивно вимагають пристосування всього ритму виробництва до ритму природи: до природного проходження виробничого процесу. У сільському господарстві неможливо прискорити виробничий процес, як у промисловості. Це пояснюється тим, що предмети праці знаходяться під впливом природних процесів, протікання яких вимагає певного часу. При цьому процес праці переривається на час, необхідний для протікання біологічних процесів в предметах праці. Наприклад, час виробництва озимої пшениці становить 10 міс., а робочий період - місяць. Процес праці переривається в проміжках між сівбою, внесенням добрив, весняним боронуванням і збором урожаю. Звідси повільний оборот капіталу, зумовлений великою різницею між часом виробництва і робочим періодом.

Об'єктивною умовою збільшення рівня виробництва овочів відкритого ґрунту в регіоні й показників його економічної ефективності є застосування інтенсивних технологій, які при мінімальних витратах дають максимум прибутку. Інтенсивні технології засновані на управлінні процесом формування урожаю, який скорочує розрив між потенційною й реальною продуктивністю сільськогосподарських культур. Сутність їхня полягає в оптимізації факторів урожайності протягом усього періоду вегетації рослин. Якщо при традиційній технології матеріально-технічні ресурси забезпечуються виходячи із можливостей, які є в конкретному підприємстві, то при інтенсивній технології - потребами в них для одержання запрограмованого рівня урожаю з меншими затратами на одиницю продукції.

Виробникам овочів відкритого ґрунту важливо розробити комплекс організаційно-економічних заходів, які спрямовані на раціональне використання робочого часу працівників, матеріальних, грошових та інших ресурсів, особливо при впровадженні інтенсивних технологій. Інтенсивні технології високу віддачу трудових і матеріально-технічних засобів забезпечують лише при додержанні усього комплексу рекомендованих заходів. Відхилення хоча б в одній ланці від загального технологічного ланцюга супроводжується не лише зниженням урожайності сільськогосподарських культур, а й зменшенням рівня окупності витрат.

Реформування агропромислового комплексу внесло значні зміни в економічні умови виробництва і реалізації овочів. Формування ринкових відносин в овочівництві відбувається у складних економічних та соціальних умовах. Спостерігається істотний спад виробництва, різке збільшення витрат на вирощування і реалізацію овочевої продукції. На сьогоднішній день пошук шляхів зростання обсягу виробництва, скорочення витрат і підвищення конкурентоспроможності овочевої продукції, повне задоволення потреби населення в овочах становлять велику значимість, а також мають дуже важливе народногосподарське значення.

Вирішити завдання щодо збільшення обсягів виробництва овочевої продукції можливе лише на основі використання новітніх технологічних досягнень. Як свідчить світовий і вітчизняний досвід, різкого підвищення врожайності та якості продукції овочевих культур можна досягти при переході на їх вирощування з використанням зрошування і, зокрема крапельного. Крапельне зрошення - основа сучасних агротехнологій при вирощуванні овочевих культур, яке може значно сприяти підвищенню врожаю та зниження витрат на виробництво овочів.

Останніми роками, в умовах посушливого літа в регіоні, важливою складовою отримання стабільних і високих урожаїв овочевих культур дійсно є крапельне зрошення. Зрошення забезпечує оптимальний водний режим і робить поживні речовини землі доступними для культурних рослин. Такі овочеві культури, як огірок, капуста, цибуля досить вимогливі до вологи, а її нестача призводить до зниження урожайності та втрати товарних і смакових якостей продукції. Сучасні технології крапельного зрошення за допомогою спеціальної комп'ютерної системи постачають вологу безпосередньо до коріння в тих обсягах, які необхідні рослині.

В умовах загрози втрати продовольчої безпеки України, зниження якості та асортименту продукції, скорочення виробництва і споживання овочів на душу населення застосування інтенсивних технологій представляє велике народногосподарське значення.

НАУКОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ, ВИКОРИСТАННЯ І ВІДТВОРЕННЯ ЗЕМЕЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Шило В.В., студ. 5 курсу ФЕіМ спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Пізняк Т.І.

В умовах аграрних трансформацій, що відбуваються в Україні, питання ефективного використання земельних ресурсів є надзвичайно актуальним, оскільки від ефективності використання землі залежить подальший розвиток аграрної економіки країни і прибутковість виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств.

Земля є продуктом природи, тобто вона виникла і існує незалежно від волі і свідомості людини. ЇЇ не можна перемістити на інше місце і за умов раціонального використання земля не втрачає своєї родючості, продуктивності та не вибуває з процесу виробництва на відміну від штучно створених інших засобів. Окрім того, цей основний ресурс характеризується ще й територіальною обмеженістю, тоді, як інші засоби виробництва (будівлі, споруди, багаторічні насадження, продуктивна худоба тощо) з розвитком продуктивних сил кількісно збільшуються та якісно видозмінюються.

Актуальність питання ефективного управління процесами відтворення ресурсів в аграрному секторі не зменшується з роками. Глобальне погіршення стану зовнішнього середовища, деградація процесів відтворення природних ресурсів, збільшення потреб суспільства диктують необхідність розробки нових підходів до управління процесами відтворення ресурсного потенціалу. Особливо це стосується аграрного сектору, який відповідає за продовольчу безпеку країни. Але, не дивлячись на те, що оцінки національних ресурсів та формування управлінських засад щодо їх відтворення розпочато ще в XVII сторіччі, зниження рівня ресурсозабезпеченості, недостатність фінансових засобів для відтворення ресурсів, потребують нових теоретичних та прикладних досліджень щодо змісту ресурсного потенціалу аграрного сектору та можливостей його відтворення.

Наукові дослідження відповідають основним засадам державної аграрної політики спрямовані на забезпечення сталого розвитку аграрного сектору національної економіки на період до 2015 року, системності та комплексності під час здійснення заходів з реалізації державної аграрної політики всіма органами державної влади та органами місцевого самоврядування. Державна аграрна політика базується на національних пріоритетах і враховує необхідність інтеграції України до Європейського Союзу та світового економічного простору.

Обробляючи землю, тобто впливаючи на поверхневий шар ґрунту за допомогою знарядь праці, людина використовує її як предмет праці. Використання фізико-хімічних і механічних властивостей землі в процесі обробітку ґрунту забезпечує відповідні умови для розвитку і росту рослин, тобто у цьому випадку земля виступає як засіб праці. У процесі її експлуатації для виробництва продукції сільського господарства земля не вичерпує свої властивості повністю, не змінює місцеположення й розміри, а при правильному підході може бути використана у численній кількості виробничих циклів, якщо тільки природні катаклізми не зашкодять цьому процесу. Таке використання землі характеризує її як основний засіб виробництва, який у сільському господарстві є незамінним.

З розвитком цивілізації людина все активніше впливає на родючість ґрунту. Ступінь цього впливу визначається рівнем розвитку виробничих сил суспільства та об'єктивними умовами їх реалізації. Родючість ґрунту – це результат взаємодії природних і суспільно-економічних процесів, які відбуваються у конкретних умовах ведення землеробства. Відповідно до цього економічна наука розрізняє природну, штучну та економічну родючість ґрунту. Щодо останньої, то вона органічно поєднує природну та штучну родючість. Особливість такого поєднання полягає у тому, що, з одного боку, під впливом людської праці природна родючість змінюється, з іншого – в результаті тривалого активного використання землі штучна родючість об'єднується із природною.

Таким чином, економічна теорія стверджує, що земля як цінність без вкладеної у неї попередньої праці, не існує. Цінність землі визначає її здатність задовольняти особисті та економічні потреби людей. Вкладена в землю праця, що перетворює її у цінність, тим самим перетворюється у капітал, оскільки капітал – це сукупність різнорідних і відтворювальних економічних ресурсів, які дозволяють отримувати доход.

В сучасній економічній літературі все частіше використовується таке нове теоретичне поняття, як "агрокапітал". Науковці, які займаються дослідженням використання земельних ресурсів, схиляються до думки, що поняття "агрокапітал" необхідно визначати, виходячи із загального трактування капіталу як економічної категорії.

Наведені вище міркування матимуть значення при встановленні ціни в тих випадках, коли вона виступає як товар, як фактор виробництва чи як нематеріальний актив. В ринкових умовах усе це впливає на рівень ціни, узгодженої між продавцем і покупцем.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Кириченко М.Ю., студ. 4 курсу ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Пізняк Т.І.

Собівартість - це економічна категорія, що визначає грошове вираження витрат підприємства на підготовку, виробництво і реалізацію продукції. До неї включаються матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні потреби, амортизація основних засобів та інші витрати. Собівартість має важливе значення для визначення ефективності діяльності підприємства.

У країнах з різним рівнем розвитку економіки структура собівартості представлена по-різному. В Україні найбільші витрати спрямовані на сировину і матеріали, в той час як в Німеччині та США даний показник є у два рази меншим. З іншої сторони, в розвинених країнах у два рази більшу частину, ніж в Україні, займають витрати на оплату праці, а відрахування на соціальні потреби у чотири рази перевищують українські показники. З цього випливає, що необхідно оптимізувати структуру собівартості так, щоб можна було знайти шляхи і резерви зниження собівартості.

Успіх боротьби за зниження собівартості вирішує, перш за все, зростання продуктивності праці робітників, що забезпечує в певних умовах економію на заробітній платі. Розглянемо, в яких умовах при зростанні продуктивності праці на підприємствах знижуються витрати на заробітну плату. Збільшення виробітку продукції на одного робітника може бути досягнуте за рахунок здійснення організаційно-технічних заходів, завдяки чому змінюються, як правило, норми виробітку і відповідно їм розцінки за виконувані роботи. Збільшення вироблення може відбутися і за рахунок перевиконання встановлених норм виробітку без проведення організаційно-технічних заходів. Норми виробітку і розцінки в цих умовах, як правило, не змінюються.

У першому випадку, коли змінюються норми виробітку і розцінки, підприємство отримує економію на заробітній платі робітників. Пояснюється це тим, що у зв'язку зі зниженням розцінок частка заробітної плати в собівартості одиниці продукції зменшується. Однак це не призводить до зниження середньої заробітної плати робітників, так як наведені організаційно-технічні заходи дають можливість робітникам з тими ж витратами праці виробити більше продукції. Таким чином, проведення організаційно-технічних заходів з відповідним переглядом норм виробітку дозволяє знижувати собівартість продукції за рахунок зменшення частки заробітної плати в одиниці продукції одночасно зі зростанням середньої заробітної плати робітників.

У другому випадку, коли встановлені норми виробітку і розцінки не змінюються, величина витрат на заробітну плату робітників у собівартості одиниці продукції не зменшується. Але із зростанням продуктивності праці збільшується обсяг виробництва, що призводить до економії по інших статтях витрат, зокрема скорочуються витрати по обслуговуванню виробництва і управлінню. Відбувається це тому, що в цехових витратах значна частина витрат (а в загальнозаводських майже повністю) - умовно-постійні витрати; які не залежать від ступеня виконання плану виробництва. Це означає, що їх загальна сума не змінюється або майже не змінюється в залежності від виконання плану виробництва. Звідси випливає, що, чим більше випуск продукції, тим менше частка цехових і загальнозаводських витрат у її собівартості .

З ростом обсягу випуску продукції прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим за інших рівних умов, більше сума одержуваної підприємством прибутку.

Найважливіше значення в боротьбі за зниження собівартості продукції має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства.

Матеріальні витрати, як відомо, в більшості галузей промисловості займають велику питому вагу в структурі собівартості продукції, тому навіть незначне заощадження сировини, матеріалів, палива і енергії при виробництві кожної одиниці продукції в цілому по підприємству дає великий ефект.

Підприємство має можливість впливати на величину витрат матеріальних ресурсів, починаючи з їх заготівлі. Сировина і матеріали входять у собівартість за ціною їх придбання з урахуванням витрат на перевезення, тому правильний вибір постачальників матеріалів впливає на собівартість продукції. Важливо забезпечити надходження матеріалів від таких постачальників, які знаходяться на невеликій відстані від підприємства, а також перевозити вантажі найбільш дешевим видом транспорту. При укладанні договорів на постачання матеріальних ресурсів необхідно замовляти такі матеріали, які за своїми розмірами та якістю точно відповідають планової специфікації на матеріали, прагнути використовувати більш дешеві матеріали, не знижуючи в той же час якості продукції.

Основною умовою зниження витрат сировини і матеріалів на виробництво одиниці продукції є поліпшення конструкцій виробів і вдосконалення технології виробництва, використання прогресивних видів матеріалів, упровадження технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних

Таким чином, при постійному пошуку нових методів і факторів зниження собівартості продукції діяльність промислових підприємств в Україні може вийти на новий, більш ефективний рівень функціонування.

БІЗНЕС - ПЛАН ЯК ФОРМА ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Стадник В.В. студ 3 курсу ФЕІМ,спец . « Економіка підприємства »
Науковий керівник : доц.. Пізняк Т.І.

Розвиток ринкових відносин в нашій країні, більшою мірою , відбувалося стихійно, і потреба в бізнес-плануванні проявилася досить пізно. Перші бізнес-плани, як «заморська дивина», з'явилися в Росії лише на початку 90-х років, в той же час більшість підприємств продовжують використовувати більш звичні техніко-економічні обґрунтування .

Поняття бізнес-плану є російським еквівалентом англійського « business plan », що означає план справи, бізнесу, комерційної діяльності, торгівлі. У певному сенсі це поняття пов'язують з підприємницькою діяльністю, хоча в англійській мові підприємництво визначається як «enterprise», але сам підприємець може позначатися як «businessmen».

Бізнес та підприємництво, безсумнівно, мають різне смислове значення, хоч і тісно взаємопов'язані. Виходячи із закордонного досвіду, підприємництво може визначатися як інтелектуальна діяльність енергійного і ініціативного. Бізнес і підприємництво людина, яка володіє повністю або частково будь-якими матеріальними цінностями, використовує їх для організації бізнесу, яким управляє. Бізнес, сам по собі, - це складний процес, що передбачає прийняття комплексу відповідальних рішень, і успішність його ведення багато в чому залежить від володіння спеціальними знаннями: управлінськими, юридичними, фінансовими та ін. Підприємці грають роль потужних каталізаторів змін у сфері бізнесу

Бізнес-план є традиційним для ринкової економіки документом, без якого в сфері бізнесу не вживаються ніякі скільки-небудь серйозні дії. У певному сенсі він представляє собою формалізацію системного підходу до процесу планування, форму обгрунтування економічної доцільності вибраних фірмою напрямків діяльності та використання тих чи інших джерел фінансування цієї діяльності, оцінки очікуваних фінансових результатів (продажу, прибутку, віддачі від вкладеного капіталу). «Бізнес-план - об'єктивна оцінка власної підприємницької діяльності підприємства, фірми і в той же час необхідний інструмент проектно-інвестиційних рішень відповідно до потреб ринку.

У ринковій економіці бізнес-план є робочим інструментом і для новостворюваних і для діючих фірм, використовуваним у всіх сферах підприємництва.

Бізнес-план - це програма дій підприємця, обгрунтована цільовим аналізом кон'юнктури ринку, інвестицій, товарів, послуг, власних завдань і ресурсів

Таким чином, бізнес-план передбачає оцінку власної підприємницької діяльності фірми та цільову оцінку кон'юнктури ринку, є програмою дій підприємця, необхідним робочим інструментом проектно-інвестиційних рішень і внутрішньо фірмового планування, використовуваним у всіх сферах підприємництва. Воно актуальне як для новостворених, так і для діючих фірм.

Сама структура бізнес-плану не повинна бути жорсткою. Немає необхідності і сліпого копіювання його змісту із закордонного досвіду. Слід зазначити, що і перекладна література з даної тематики, якої в останні роки в нашій країні видано величезна кількість, цього не рекомендує, а лише пропонує дотримуватися деякого зразка, розробленого на основі аналізу величезної кількості планів. Структура бізнес плану може видозмінюватися залежно від потреб - такі рекомендації можна зустріти практично в будь-якому виданні.

Замовником бізнес - плану є юридичні та фізичні особи, які здійснюють підприємницьку та інвестиційну діяльність, умови і результати якої аналізуються і прогнозуються в бізнес - плані. Розробниками бізнес-плану виступають фірми, що спеціалізуються в області маркетингової діяльності, проектування, авторські колективи, окремі автори. При необхідності залучаються консалтингові фірми і експерти.

Самим розробникам бізнес-план допомагає продумувати і вирішувати конкретні питання, пов'язані з налагодженням виробництва, маркетингу, організацією управління та контролю, пошуком партнерів та джерел фінансування і т.п. Управлінському персоналу фірми бізнес-план допомагає визначити стратегічні напрямки діяльності та перспективи досягнення намічених цілей.

Співробітникам фірми бізнес-план необхідний для отримання чіткого уявлення про стратегічні напрямки розвитку, про тактику керівництва фірми. Підприємцям для здійснення своїх програм нерідко доводиться залучати фінансові кошти ззовні, для чого з допомогою бізнес-плану необхідно переконати потенційних інвесторів у високому ступені надійності фірми, перспективності, опрацьованості і окупності її програми функціонування.

Будь-якому господарюючому суб'єкту, якому для його діяльності необхідні зовнішні джерела фінансування, важливо вміти на основі ретельного аналізу ринкових і своїх можливостей вибирати перспективні і реально здійсненні завдання, привабливі для інвестора. Об'єктивно кажучи, складання бізнес - плану не тільки мобілізує керівників фірм на більш ретельне вивчення своєї діяльності, у тому числі в процесі втілення планів, але сприяє підвищенню ефективності господарювання .

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Момот О., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Пізняк Т.І.

Підвищення ефективності є життєво важливим. Менеджмент підприємства, а особливо його власники, мають здійснювати постійний моніторинг ефективності діяльності. Менеджери отримають винагороду саме за ефективне економічне управління, а власники прагнуть до максимальної віддачі від вкладеного капіталу та досягнення успішного функціонування бізнесу. На певних етапах розвитку підприємства такий моніторинг має різні цілі. Якщо після завершення першого року функціонування новоствореного підприємства інвестору цікаво, чи не помилився він у своєму інвестиційному рішенні, то оцінка ефективності в подальшому має на меті визначення рівня привабливості такого підприємства (можливо, для сторонніх інвесторів, у разі потреби в залученні додаткового капіталу). На основі оцінки здійснюється пошук резервів зростання ефективності, з'ясовується доцільність перспектив розвитку існуючого бізнесу або необхідність переорієнтації підприємницьких зусиль. Здійснити моніторинг ефективності можна за допомогою показників ефективності діяльності підприємства.

Проблема визначення економічної ефективності діяльності підприємства пов'язана з визначенням відповідного критерію ефективності і формуванням системи показників. Визначення загальної ефективності діяльності підприємства вимагає врахування багатьох чинників. Можна розробити показники ефективності використання для кожного виду ресурсів або спільно для всіх ресурсів. Розраховані показники порівнюються з показниками за попередній період, який називають базовим, або із її новим значенням дохідності капіталу на ринку. Актуальність теми полягає в тому, що для оцінки рівня ефективності роботи підприємства одержуваний результат (валовий дохід, прибуток), зіставляється з витратами або використовуваними ресурсами. Порівняння прибутку з витратами означає рентабельність, або, точніше, норму рентабельності.

Предмет дослідження. У сучасних ринкових умовах кінцевий результат роботи підприємства оцінюється рівнем рентабельності. Рентабельність виступає одним з найважливіших основних показників роботи підприємства.

В роботі висвітлюється рентабельність підприємства – котра невід'ємно залежить від прибутку.

Абсолютна сума прибутку, отримана підприємством від основної діяльності є дуже важливим показником. Однак він не може характеризувати рівень ефективності господарювання.

До того ж, опинившись з початку реформ в умовах “вільного економічного плавання”, підприємства вже не можуть покладатися на державну підтримку, вони усе більше діють в умовах самоокупності і самофінансування.

З’ясування сучасних проблем сутності стратегічного управління як фактору конкурентоспроможності бізнесу ставить важливе завдання з вдосконалення методичних підходів до оцінювання його ефективності. Це має під собою об’єктивне підґрунтя, оскільки складність стратегічного управління суб’єктом господарювання вимагає адекватного підходу до формування критеріїв та показників, які в комплексі дозволяють оцінити ефективність управлінської моделі, що забезпечує довго тривалість підприємницької структури. Така постановка проблеми вимагає апеляції до існуючих наукових доробків та їх адаптації до реальних умов господарювання. В цьому плані заслуговує на увагу теоретична спадщина класичної школи менеджменту, несучу конструкцію якої складає методологія управління ресурсами, що може бути успішно застосована і до феномену підприємництва. Кожна фірма чи організація, розпочинаючи своє функціонування, прагне раціонально використовувати ресурси та отримувати прибуток, тому для оцінки прийнятих стратегічних рішень стосовно залучення ресурсів та способів їх використання необхідно вдосконалювати систему підходів до оцінки результативності діяльності підприємства, в тому числі, оцінки ефективності стратегічного управління. Питання ефективності знайшли широкий резонанс в дослідженнях Мікловди В.П., Кубіній Н.Ю., Ковальчука І.В., Пастухової В.В., але методичні підходи саме до оцінки ефективності стратегічного управління досліджені ще недостатньо. Тому метою роботи є обґрунтування пропозицій з впровадження системи показників, які відбивають ефективність стратегічних рішень. У зв’язку з обмеженістю статті акцент зроблено на показниках рентабельності, застосування яких у якості методологічної фундації використовує ресурсні теорії стратегічного управління. Завданнями даного дослідження є визначення методологічних підходів до оцінки ефективності стратегічного управління та систематизація показників рентабельності як барометра життєздатності стратегічних ідей.

Рентабельність безпосередньо зв'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку.

Рентабельність - це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках.

Різні варіанти рішень, що приймаються для визначення прибутку, поточних витрат, авансованої вартості, для розрахунку рентабельності зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності.

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА УМОВ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ТА ДЕРЕГУЛЯЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Леоненко І., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Пізняк Т.І.

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

Провідними факторами, які обумовили зміну зазначених оцінок стали:

- покращення умов розпочинання бізнесу (відповідно місце України у рейтингу змінилося з 136 позиції у 2010 році, до 118 - у 2011 році);
- полегшення отримання дозволів на будівництво (місце України у рейтингу змінилося з 181 позиції у 2010 році, до 179- у 2011 році), яка обумовлена зменшенням кількості проходження необхідних процедур для його отримання з 31 у 2010 році, до 22 у 2011 році, а також зменшенням днів необхідний для його отримання з 535 у 2010 році, до 374 у 2011 році;
- покращення податкового регулювання, а саме зменшення кількості необхідних податкових виплат з 147 у 2010 році, до 135 у 2011 році та часу для їх здійснення з 736 годин у 2010 році, до 657 годин у 2011 році та іншими факторами.

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

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

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

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

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

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

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

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

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Комісар О.І., студ. 5 курс, ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Сапич Н.М.

За нових економічних умов важливого значення набуває практичне використання закордонного досвіду управління трудовим потенціалом.

За останні десятиріччя у США, як і в більшості країн Західної Європи, а також Японії управління трудовим потенціалом зазнало радикальних змін. Утверджується новий погляд на робочу силу як один з ключових ресурсів економіки. Людський чинник стає головним фактором виробництва. Ефективність виробництва значною мірою залежить від якості, мотивації та характеру використання робочої сили в цілому та кожного працівника окремо.

В економіці США це виявляється, з одного боку, у підвищенні вимог до якості робочої сили, з другого - у збільшенні витрат на розвиток людських ресурсів з боку держави й приватного бізнесу. Фактором тривалої конкурентоспроможності і виживання корпорацій (фірм) стає вкладання коштів у людські ресурси.

Практика провідних західних корпорацій свідчить, що на систему управління трудовим потенціалом впливає низка чинників.

Зміна економічних та соціально-політичних факторів приводить до перерозподілу функцій та повноважень у системі управління трудовим потенціалом, вдосконалення механізму управління ним, впровадження нових форм співробітництва працівників, профспілок та адміністрації корпорацій (фірм).

Техніко-організаційні чинники впливають на структуру та форми зайнятості, формування внутрішнього ринку праці, організацію праці, розвиток горизонтальних комунікацій у процесі нововведень, підвищення кваліфікації та перепідготовку трудового потенціалу.

Зміни в особистісному факторі ведуть до перегляду принципів зайнятості; розробки альтернативних варіантів організацій, умов, режимів праці з наголосом на гнучких та індивідуалізованих формах роботи, створенні неперервної системи освіти, вдосконаленні внутріфірмового навчання та підвищення кваліфікації, диференційованому підході до внутрішніх ринків праці та інвестиціях у людські ресурси. Під впливом цих чинників та взаємодії двох моделей менеджменту - західної та східної - сформувалися концептуальні підходи до системи управління трудовим потенціалом.

Система управління трудовим потенціалом базується на трьох засадах - інновації, інтеграції та інтернаціоналізації.

Інновації - це значні капітало- та наукомісткі нововведення у розвиток основної продуктивної сили (людини), техніки, технології, предметів праці та використовуваних людьми сил природи, що зумовлюють формування нового технологічного способу виробництва.

Інтеграція - процес зближення і поступового об'єднання національних економічних систем, сучасна найрозвинутіша форма інтернаціоналізації господарського життя. Об'єктивною економічною основою інтеграції є високий ступінь розвитку інтернаціоналізації господарського життя, зокрема, продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних, виробничих відносин і господарського механізму.

Інтернаціоналізація продуктивних сил зумовлена насамперед процесом переростання продуктивними силами кожної з країн, що інтегруються своїх національних меж.

Зі зростанням тривалості зв'язків працівників зі своєю фірмою збільшуються можливості оптимізації системи управління трудовим потенціалом. У Японії це реалізувалося в рамках довічного найму, а у провідних корпораціях США та Західної Європи тривалі зв'язки стимулюються матеріальними та моральними методами.

Одним із сучасних нетрадиційних підходів до побудови системи матеріального стимулювання, який дедалі більше поширюється в зарубіжній практиці, є застосування моделей компенсаційної системи оплати праці, розрахованої на тривалу кар'єру працівника. Комплексна та постійна дія на персонал, яка визначається не лише виробничою сферою, а охоплює всі сторони життя працівників корпорацій (підприємств) (сім'я, побут, культура, охорона здоров'я, освіта, відпочинок тощо), підвищує ефективність управління трудовим потенціалом.

Сучасний підхід до підготовки та перепідготовки трудового потенціалу, який використовується в американських корпораціях, характеризується різноманітністю змісту, форм і методів роботи, зростанням професійного рівня спеціалістів служб управління людськими ресурсами, підвищенням питомої ваги коштів, які витрачаються на ці цілі, застосуванням новітніх інформаційних технологій. Боротьба за освіченого працівника набула досить стійкого характеру. У США підготовка робітничих кадрів здійснюється у навчальних центрах на великих підприємствах.

Особливості японської системи підготовки трудового потенціалу зумовлені тим, що в Японії ринок робочої сили інтегрований у коло фірми. Складовою частиною формування працівника компанії є службова ротація усіх категорій найманих працівників.

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

Сахарова Н.О., студ. 5 курсу ФЕіМ спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Сапич Н.М.

Планування ділової активності підприємства можна здійснювати, використовуючи такі три головні його системи:

1) прогнозування рівня результативності діяльності підприємства та його використання;

2) поточне планування рівня результативності діяльності підприємства та його використання;

3) оперативне планування рівня результативності діяльності підприємства та його використання. Кожній із цих систем властиві свої форми реалізації.

Перша з них реалізується у вигляді розробки політики формування та використання рівня результативності діяльності підприємства (політика регулювання результативності); період планування - до трьох років. Друга система реалізується у вигляді розроблення поточних планів з усіх головних аспектів формування й використання рівня результативності діяльності підприємства; період планування - рік. Третя система реалізується у вигляді розробки та доведення до виконавців бюджетів з усіх головних питань формування і використання рівня результативності діяльності підприємства; період планування -- місяць, квартал.

Усі системи планування результативності діяльності підприємства взаємопов'язані й реалізуються у певній послідовності. Початковим етапом планування є розробка політики регулювання результативності діяльності підприємства, яка покликана визначати завдання і параметри поточного її планування. Поточне планування результативності діяльності підприємства, у свою чергу, створює основу для розроблення й доведення до виконавців оперативних бюджетів з усіх головних питань її формування та використання.

Система прогнозування рівня результативності діяльності підприємства (перша із зазначених вище трьох систем планування) - найскладніша у загальному механізмі її регулювання, її реалізація полягає у розробленні політики регулювання результативності діяльності підприємства на наступні роки. Під такою політикою розуміють визначення системи довгострокових цілей формування рівня результативності діяльності підприємства у відповідності із завданнями розвитку підприємства та вибір найефективніших шляхів їх досягнення.

Процесу розроблення політики регулювання ділової активності підприємства відповідають такі послідовні етапи: визначення загального періоду розроблення політики формування рівня результативності діяльності підприємства; дослідження факторів зовнішнього середовища та ступеня їх впливу н результативність діяльності підприємства; визначення системи стратегічних цілей формування рівня результативності діяльності підприємства; конкретизація цільових показників формування рівня результативності діяльності підприємства за періодами їх реалізації; розроблення політики формування рівня результативності діяльності підприємства; розроблення політики використання рівня результативності діяльності підприємства; розроблення системи організаційно-економічних заходів щодо забезпечення реалізації політики регулювання результативності діяльності підприємства; оцінка розробленої політики регулювання результативності діяльності підприємства.

Економічне обґрунтування ділової активності та підвищення ефективності роботи підприємства залежить переважно від тривалості періоду, прийнятого для формування загальної стратегії розвитку підприємства, його фінансової стратегії та ступеню передбачуваності розвитку економіки в цілому і кон'юнктури тих сегментів товарного і фінансового ринків, із якими пов'язана діяльність підприємства.

Оцінка розробленої політики регулювання ділової активності підприємства має провадитися за такими головними параметрами:

1) ступінь узгодженості політики із зовнішнім середовищем (у процесі оцінки визначається, наскільки розроблена політика регулювання результативності діяльності підприємства відповідає прогнозованому розвиткові економіки країни та змінам кон'юнктури товарного і фінансового ринків);

2) рівень внутрішньої збалансованості політики;

3) можливість реалізації політики з урахуванням наявного ресурсного потенціалу підприємства (виробничого, фінансового, інноваційного, кадрового тощо);

4) прийнятність рівня ризиків, пов'язаних із реалізацією;

5) очікувані результати реалізації політики.

Розроблення політики регулювання ділової активності підприємства дає змогу вживати ефективних управлінських заходів з усіх головних аспектів формування її рівня та використання у процесі поточного планування.

Система поточного планування формування і використання рівня результативності діяльності підприємства (друга із зазначених трьох систем планування) базується на політиці її регулювання і полягає у розробленні конкретних видів планів.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Моісеєнко Ю. В., студ.5 курсу ФЕіМ спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Сапич Н.М.

Ефективне управління персоналом неможливе без активної і постійної участі вищого керівництва підприємства у визначенні задач управління персоналом, моделюванні виробничого поводження, створенні та впровадженні систем управління, оцінці їхньої ефективності. Оскільки люди є найбільш важливим організаційним ресурсом, керівникам всіх рівнів управління варто основну частину свого часу приділяти саме керуванню персоналом.

Більш високий ступень участі керівників в управлінні персоналом можливий за рахунок: - ефективної комунікації, що включає роз'яснення необхідності і переваг участі лінійних керівників у керуванні персоналом;

- залучення керівного складу до участі в «привабливих» для них формах роботи з персоналом – проведенні співбесід з кандидатами, занять з професійного навчання, керуванні окремими проектами. Це дозволить керівникам набути досвід особистої участі в розробці і застосуванні методів управління персоналом;

- спеціального навчання керуванню людьми, що сприятиме формуванню уявлення про цю функцію управління організацією і виробити практичні навички роботи з підлеглими.

В контексті останньої пропозиції не можна залишити поза увагою соціально-психологічні аспекти управління персоналом, адже трудова поведінка людини визначається її психологічним станом. Він включає: різноманітність роботи, що припускає наявність у працівника різних навичок та вмінь; закінченість роботи – доведення її до кінця і одержання результату; значущість роботи – усвідомлення працівником того факту, що його робота потрібна не тільки йому, а й підприємству, на якому він працює, та суспільству в цілому. А такий аспект роботи, як самостійність, дозволяє вибрати найкращий спосіб виконання поставленої мети, порядок виконання певних операцій і відчути відповідальність за результат. Одержання чіткої і якісної інформації про результати своєї праці забезпечує виконання принципу зворотного зв'язку.

На сьогодні на більшості підприємств повинна бути організована робота психолога. Діяльність цього фахівця буде сприяти створенню передумов формування належного соціально-психологічного клімату, самореалізації та ефективної взаємодії працівників. Це стане можливе за умов реалізації даним спеціалістом інформаційної, консультативної, регулятивної, діагностичної, навчальної, пропагандистської, профілактичної, коригувальної функцій. Діяльність психолога буде сприяти розв'язанню проблем, пов'язаних із професійним відбором, плинністю персоналу, релаксації працівників за важких умов праці, науковій організації праці, психологічній сумісності та адаптації працівників, лімітуванню часу на професійну діяльність і відпочинок, оформленню робочих місць тощо.

Ефективність роботи психолога залежатиме від його ділових та особистісних якостей. Важливо, щоб він умів бачити як підприємство загалом, так і індивідуальність кожного працівника. Для цього йому слід глибоко розуміти поведінку людей в організації, володіти стійким темпераментом, мистецтвом спілкування, здатністю оцінювати діяльність підприємства крізь призму її цілей, допомагати співробітникам в оцінюванні своєї праці. Крім того, він має бути чесним, терплячим і дружелюбним. Якщо його слова і справи не виражають глибокої віри в чесність і гідність кожної людини, його участь у здійсненні кадрової політики буде неефективною.

Управління соціальним розвитком персоналу являє собою організаційний механізм заздалегідь продуманого, спрогнозованого, планомірного і комплексного впливу на соціальне середовище, використання різнобічних факторів, що впливають на це середовище.

Соціальний розвиток персоналу на підприємстві доцільно спрямувати на:

- вдосконалення соціальної структури трудового колективу;
- покращення професійно-кваліфікаційної структури;
- підвищення освітнього і професійного рівнів молоді, жінок та осіб передпенсійного віку;
- скорочення обсягів ручної, некваліфікованої та малокваліфікованої;
- збереження та подальший розвиток персоналу шляхом покращання умов роботи;
- врахування соціальних факторів при створенні нових структурних виробничих підрозділів;
- стимулювання заходами як матеріальної винагороди, так і морального заохочення;
- формування і підтримку у трудовому колективі здорової соціально-психологічної атмосфери стосовно працівників, які постійно працюють в напрямі свого індивідуального розвитку, і тим самим сприяють злагодженій роботі персоналу структурного підрозділу та організації в цілому;
- забезпечення розвитку персоналу за результатами більш повного використання можливостей соціального страхування працівників;
- підвищення життєвого рівня працівників та членів їх сімей і задоволення на зазначеній основі потреб персоналу у різноманітних освітніх послугах, самовираженні й подальшому вдосконаленні.

ОРГАНІЗАЦІЯ І ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Прокопченко І.І., студ.3 курсу ФЕІМ спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Сапич Н.М.

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується необхідністю створення на підприємствах дієвої системи оплати праці. За сучасних умов соціально-економічного розвитку підприємств України істотно зростає актуальність проблеми підвищення рівня заробітної плати та вдосконалення механізму управління оплатою праці. Заробітна плата відіграє важливу роль в забезпеченні сталого розвитку країни, її рівень є одним із критеріїв оцінки досягнень суспільства в соціально-економічному розвитку. Результати реформування української економіки свідчать про негативні наслідки фактичного виходу держави зі сфери регулювання відносин у сфері оплати праці, що поряд із лібералізацією цінової політики призводить до унеможливлення застосування ефективних механізмів зростання як доходів населення, так і заробітної плати працівників.

Проблематика оплати праці в Україні характеризується також такими негативними тенденціями:

- внаслідок ринкових економічних реформ відбулися суттєві зміни в розмірах диференціації заробітної плати за галузями, видами економічної діяльності та всередині них;
- темпи зростання заробітної плати у сфері послуг (зокрема, фінансів, кредитування та страхування.
- обмеження сфери державного втручання у систему регулювання механізму оплати праці та в систему ціноутворення, оскільки самостійне формування системи оплати праці відбувається на фоні недостатнього рівня базових теоретичних знань у керівників та службовців.

Удосконалення організації оплати праці підвищує її мотивацію, продуктивність та впливає на кінцеві результати роботи. Проте проблема удосконалення полягає у тому, що зміни в оплаті праці повинні відбуватись на основі нормування праці. Для ефективного вдосконалення елементів оплати праці необхідним є державна підтримка та надійна законодавча база з урахуванням сучасного темпу економічного життя та інших актуальних проблем.

Пропозиції щодо удосконалення існуючої системи оплати праці на українських підприємствах:

- забезпечення тісного зв'язку між рівнем зарплати, продуктивності та ефективності;
- доцільно ввести застосування системи участі у прибутках, що дозволить покращити систему оплати праці та підвищити зацікавленість працівників в результатах праці. Доцільним є підвищення ролі профспілок;
- резервом у поліпшенні організації оплати праці може бути також творче застосування існуючої системи тарифних ставок, які на даному етапі директивно нав'язуються підприємству державою.

Таким чином, зазначені проблеми державного регулювання оплати праці в Україні потребують вирішення у найближчій перспективі. Необхідно переглянути політику регулювання оплати праці в частині посилення контролюючих функцій держави за процесом формування та розподілу витрат від національного до локального рівнів економіки, що зумовлює вкрай необхідну розробку методології та концептуальних основ обґрунтованого збільшення витрат на оплату праці в Україні.

Удосконалювання систем оплати праці, пошук нових рішень, глибоке вивчення західного досвіду, може дати нам вже в найближчому майбутньому підвищення зацікавленості працівників до високопродуктивної праці.

Тому надзвичайно актуальним завданням є перебудова організації заробітної плати, проведення відповідної реформи з метою забезпечення поетапного підвищення заробітної плати і створення ефективного мотиваційного механізму, який ґрунтується на поєднанні економічних стимулів і соціальних гарантій.

Перший етап реформи заробітної плати вже триває. Він має включати запровадження у повному обсязі та реалізацію на практиці всіх положень Закону України "Про оплату праці", введеного в дію 1 травня 1995 р., але ще й досі фактично не повністю функціонуючого. Заробітна плата має реформуватися у контексті загальної соціально-економічної політики. Нові підходи до організації заробітної плати повинні спиратися на чітку систему основоположних принципів, що відіграють роль тактичних і стратегічних напрямків у реформуванні відносин розподілу. Для забезпечення реалізації заробітною платою зазначених вище функцій необхідне дотримання таких найважливіших принципів:

Підвищення реальної заробітної плати мірою зростання ефективності виробництва та праці. Порушення цього принципу може призвести, з одного боку, до виплати незароблених грошей, а значить до інфляції, знецінення отриманої номінальної заробітної плати, що в кінцевому рахунку веде до зниження реальної заробітної плати. З іншого боку, може виплачуватися занижена заробітна плата, що не відповідає розміру трудового внеску працівника і призводить до неможливості задовольнити потреби людей, зменшує платоспроможний попит населення.

Отже, вирішення низки проблем в оплаті праці може стати стимулом економічного підйому країни в майбутньому.

ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Капорін Є.М., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Сапич Н.М.

Рівень економічної і соціальної ефективності виробництва залежить від численних чинників, що її визначають. У зв'язку з цим для практичного розв'язання завдань управління ефективністю важливого значення набуває класифікація чинників її зростання. Усі чинники доцільно класифікувати за обмеженою кількістю групувальних ознак, що сприяє визначенню головних напрямків і шляхів підвищення ефективності виробництва (продуктивності діяльності підприємства).

Класифікація великої різноманітності чинників зростання ефективності (продуктивності) може здійснюватись за трьома ознаками:

1) видами витрат і ресурсів (джерелами підвищення);

2) напрямками розвитку і удосконалення виробництва;

3) місцем реалізації у системі управління виробництвом.

Групування чинників за першою ознакою уможливлює досить чітке визначення джерел підвищення ефективності, зростання продуктивності праці (економія витрат живої праці), зниження фондомісткості (капіталомісткості) і матеріаломісткості продукції, поліпшення використання природних ресурсів. Активне використання перелічених джерел підвищення ефективності виробництва передбачає здійснення комплексу заходів, які за своїм змістом характеризують основні напрямки розвитку і удосконалення виробництва (друга ознака групування чинників). Визначальними напрямками є перш за все прискорення темпів науково-технічного і організаційного прогресу (створення нових і удосконалення існуючих технологій, конструкційних матеріалів, засобів праці і кінцевої продукції; механізація і автоматизація виробничих процесів; запровадження прогресивних методів і форм організації виробництва і праці; побудова і регулювання ринкового механізму господарювання).

Практично найбільш важливою є класифікація чинників ефективності за місцем реалізації у системі управління, особливо таких з них, як внутрішні (внутрівиробничі) і зовнішні (народногосподарські), а також поділ сукупності внутрішніх чинників на так звані “тверді чинники” і м’які чинники”).

Можливі напрямки реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності виробництва неоднакові за ступенем дії, використання і контролю. Тому для практики господарювання, для керівників і відповідних спеціалістів підприємств важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю і використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління виробництвом.

Підприємство повинно постійно контролювати процес використання внутрішніх чинників шляхом розробки і послідовного здійснення власної програми підвищення ефективності виробництва, а також враховувати вплив діяльності національних інституційних організацій, розвитку інфраструктури і структурних змін у суспільстві.

Класифікація внутрішніх чинників на "тверді" і "м'які" природно є досить умовною і незвичною, але широко відомою і використовуваною на підприємствах зарубіжних країн. Назви"тверді" і "м'які" чинники запозичені з англійської комп'ютерної термінології, відповідно до якої сам комп'ютер називається "твердим товаром", а програмне (математичне) забезпечення "м'яким товаром". При цьому "твердими чинниками" позначають такі з них, що можна виміряти і мають фізичні параметри, а "м'якими" - ті, які не можна фізично відчути, проте мають неабияке значення для економічного управління виробництвом.

Проблема економії і зменшення споживання сировини, матеріалів, енергії повинна бути під постійним контролем відповідних спеціалістів підприємств з матеріаломістким і енергомістким виробництвом. Нагальне завдання ресурсозбереження на таких підприємствах може позитивно розв'язуватись шляхом запровадження маловідходної та безвідходної технології, збільшення виходу корисної продукції чи енергії з одиниці використовуваного матеріалу, використання дешевих і низькосортних видів сировини, підвищення якості матеріалів за допомогою первинної обробки, заміна імпортних сировини і матеріалів матеріальними ресурсами вітчизняного виробництва, раціоналізації управління виробничими запасами і розвитку ефективних джерел постачання.

Самі продукти (вироби), їх якість та дизайн також є важливими чинниками ефективності. Остання повинна корелювати з так званою корисною вартістю, тобто тією сумою, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості. Передові підприємства постійно контролюють втілення своєї технічної переваги у конкретних виробах, що користуються великим попитом на ринку. Проте для досягнення високої продуктивності підприємства просто корисності товару недостатньо. Пропоновані підприємством для продажу вироби повинні появитись на ринку у потрібному місці, у потрібний час і за розсудливою ціною. У зв'язку з цим підприємство мусить слідкувати за тим, щоб не виникало бодай найменших організаційних і економічних бар'єрів між виробництвом і окремими стадіями маркетингу.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РАЦІОНАЛЬНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Циганенко К.О., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н. Ярова І.Є.

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

Роль землі в сільськогосподарському виробництві визначається тим, що їй притаманна специфічна унікальна властивість - родючість. Родючість землі - це здатність ґрунту створювати врожай, рівень якого характеризує її продуктивні сили. Родючість землі на різних її ділянках не однакова. Продуктивність землі залежить від об'єктивних властивостей ґрунту і рівня культури землеробства.

Одним з основних показників використання орних земель є структура посівних площ - де процентне відношення окремих видів культур або їх груп у загальній посівній площі. Залежно від природно-економічних умов, потреб народного господарства в різних видах продукції та економічної ефективності її виробництва в кожній зоні склалася відповідна структура посівних площ. Найінтенсивніше використовуються рілля і багаторічні культурні насадження. Тут виробляють найбільший обсяг валової і товарної продукції сільського господарства. Незважаючи на це, підвищувати їх питому вагу можна лише до раціональної межі, перехід за яку може призвести до вітрової і водної ерозії, руйнування родючості ґрунту і, як наслідок, до істотного зниження врожайності.

На кожному аграрному підприємстві з урахуванням його конкретних умов (типів ґрунтів, їх хімічного складу, конфігурації земельних ділянок, кута їх нахилу, спеціалізації виробництва тощо) необхідно розробити і впровадити систему агрономічних, зооветеринарних, технічних і організаційно-економічних заходів, що забезпечують ефективне використання земельних ресурсів. Важливе місце займають заходи, спрямовані на підвищення потенційних можливостей підприємства щодо збільшення виробництва сільськогосподарської продукції з кожного гектара угідь. Такі можливості значно залежать від рівня інтенсивності використання земельних ресурсів.

Раціональне землекористування означає максимальне залучення до господарського обробітку всіх земель та їх ефективне використання за основним цільовим призначенням, створення найбільш сприятливих умов для одержання з одиниці земельної площі найбільшої кількості продукції при найменших затратах праці і коштів.

Охорона земель передбачає систему правових, організаційних, економічних та інших заходів, спрямованих на раціональне використання земель, захист від шкідників, антропогенних впливів, а також на відтворення і підвищення родючості ґрунтів. Вона повинна здійснюватись на основі комплексного підходу до використання земельних угідь з урахуванням зональних і регіональних особливостей.

Раціональне використання і охорона земель - два нероздільних процеси, спрямованих на підвищення продуктивності землі. Вони передбачають:організацію території; збереження і підвищення родючості ґрунтів; захист земель від водної та вітрової ерозії, селів, підтоплення, заболочування, вторинного засолення, висушування, ущільнення, забруднення відходами виробництва, хімічними і радіоактивними речовинами; захист від заростання сільськогосподарських угідь чагарниками та дрібноліссям; рекультивацію порушених земель; тимчасову консервацію деградованих сільськогосподарських угідь; впровадження науково обґрунтованої системи луківництва; створення багаторічних культурних пасовищ; розробку і впровадження еколого-економічної оцінки земель та використання її при обґрунтуванні розміщення виробництва сільськогосподарської продукції.

Відповідне співвідношення між характером та розмірами виробництва, з однієї сторони, та територіальними умовами – з іншої, досягається в процесі реалізації комплексу регулюючих економічних заходів, направлених як на удосконалення землекористування та розвиток матеріально-технічної бази, так і на коригування виробничої програми підприємства з урахуванням наявних ресурсів. При цьому створюються необхідні організаційно-територіальні умови для раціонального розміщення галузей та організації виробництва, ефективного використання землі, техніки та організації праці.

Таким чином, раціональне використання землі означає використання, відповідним інтересам розвитку народного господарства загалом та найбільш ефективне в досягненні цілей, для яких вона надана у використання; забезпечує оптимальну взаємодію з навколишнім середовищем і охорону землі в процесі її використання.

ФАКТОР РИЗИКУ В ФУНКЦІОНУВАННІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Некипілий М.В., студ. 4 курсу, ФЕіП, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: ст.. викладач Сухоставець А.І.

Відмінною рисою сучасної економіки України є наявність великого числа внутрішніх і зовнішніх ризиків функціонування підприємства. Усунути ризики з діяльності господарюючих суб'єктів неможливо, оскільки вони являють собою елемент об'єктивної дійсності. Це загрожує підприємствам великими втратами або навіть повним крахом, тому очевидною є необхідність обліку, вивчення, а потім і управління ризиками. Один з найважливіших етапів аналізу ризику – це вивчення факторів, що обумовлюють його існування. У сучасних умовах вивчення ризикоутворюючих факторів повинно стати однією з важливих цілей керівництва підприємства, що претендує на успішну роботу в реаліях ринкової економіки.

Фактори ризику – це численні умови, які можуть виникати та спричинити невизначеність результатів здійснення господарської діяльності.

С.М. Ілляшенко ділить усю сукупність факторів, що визначають ступінь ризику, на об'єктивні (які не залежать безпосередньо від конкретного підприємства) та суб'єктивні (які певне підприємство характеризують), тобто вчений виділяє зовнішні та внутрішні фактори впливу.

Більш детальною нам вважається класифікація С.М. Клименко та О.С. Дуброві, які основними критеріями визначення факторів підприємницького ризику вважають: джерело виникнення (зовнішні і внутрішні фактори) та ступінь впливу (фактори прямої та непрямої дії). Фактори прямої дії безпосередньо впливають на результати підприємницької діяльності і рівень ризику. Фактори непрямої дії не впливають безпосередньо на ці процеси, але можуть зумовити їхню зміну. Параметри, що характеризують внутрішню діяльність підприємства є внутрішніми; зовнішніми факторами є параметри, що характеризують зовнішнє середовище господарюючого суб'єкту.

До зовнішніх факторів прямого впливу можна віднести: законодавчу політику держави з регулювання господарської діяльності та непередбачені дії органів державної влади і місцевого самоврядування; податкову систему; відносини з партнерами; конкуренцію.

Зовнішніми факторами ризику непрямого пливу є: навколишнє природне середовище; науково-технічні прогресс; ринкова кон'юнктура; економічна ситуація в країні і галузі; політична ситуація.

До внутрішніх факторів виникнення ризику належать: рівень прибутковості підприємства; забезпеченість ресурсами та ефективність їх використання; витрати виробництва та обігу; кадри та мотивація їх діяльності; якість та конкурентоспроможність продукції; рівень організації виробничого процесу; виробничі потужності та обсяг реалізації; стратегія розвитку, тактичне та операційне планування;стан техніко-технологічної бази виробництва та характер інноваційних процесів.

Основними внутрішніми факторами ризику, залежно від сфер господарської діяльності підприємства, вважають виробництво, управління та обіг.

Виробничий процес являє собою сукупність взаємозалежних основних, допоміжних і обслуговуючих процесів праці. У виробничій сфері виділяють фактори ризику основної та допоміжної діяльності. Фактори ризику основної виробничої діяльності – це незаплановані зупинки устаткування чи переривання технологічного циклу підприємства через вимушене переналагодження устаткування, аварії, низький рівень технологічної дисципліни тощо. До факторів ризику допоміжної технологічної діяльності відносять: аварії допоміжних систем, непідготовленість інструментального господарства підприємства до освоєння нового вибору, подовження, порівняно із запланованими, термінів ремонту устаткування.

Внутрішні фактори ризику управлінської діяльності можна класифікувати за рівнем щодо прийняття рішень. На рівні прийняття стратегічних управлінських рішень виділяють такі чинники ризику: неправильна оцінка стратегічного потенціалу підприємства; хибний вибір чи неадекватне формулювання цілей підприємства, що призводить до ймовірності розробки стратегії у хибному напряму; хибний прогноз розвитку зовнішнього господарського середовища в довгостроковий період тощо. Ризик у прийнятті рішень на тактичному рівні пов'язаний з ймовірністю часткової втрати чи викривлення змістовної інформації.

Факторами ризику у сфері обігу можуть бути: порушення погоджених графіків постачання сировини та матеріалів підприємствами-партнерами, неплатоспроможність контрагентів та ділових партнерів, відмова оптових споживачів оплатити чи забрати замовлену готову продукцію.

На будь-якому рівні прийняття рішень будуть присутні як зовнішні, так і внутрішні для даного підприємства фактори ризику. Можна припустити, що для стратегічних рішень кількість і роль зовнішніх факторів ризику значно вище, ніж для тактичних або оперативних.

Виявлення та ідентифікація факторів ризику відносять до найбільш важливих нині завдань економічного аналізу діяльності підприємства. Описані види факторів є інтегральними, а чітке усвідомлення їх появи для визначення їхнього можливого впливу на прогнозовані результати виробництва є дуже важливим для своєчасного і ефективного управління підприємством.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

Говорушенко Р., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства», СумДУ
Науковий керівник: к.е.н., доц. Мішеніна Н.В.

Сільське господарство – одна з основних галузей матеріального виробництва. Воно є сировинною базою легкої та харчової промисловості. Попит на сільськогосподарську продукцію постійно зростає, оскільки збільшується кількість населення, особливо міського. У сільському господарстві як і в інших галузях суспільного виробництва, відбувається постійний розвиток і вдосконалення продуктивних сил і на цій основі зростає ефективність сільськогосподарської праці, що дає змогу з меншою кількістю робочої сили виробляти більше.

Сучасна аграрна доктрина повинна стосуватися всіх без винятку складових агропромислового виробництва: соціальної сфери у її найширшому розумінні, власне сільського господарства, ресурсозабезпечувальної сфери, заготівельно-переробної діяльності, ринкової діяльності, наукового забезпечення. Лише на цій основі може бути досягнутий її системний характер функціонування. Іншими словами, аграрна політика повинна відчуватися від окремо взятого селянина в його повсякденному житті до стратегічних питань розвитку країни у віддаленій перспективі.

Вже на стадії розробки аграрної політики на тому чи іншому етапі розвитку країни повинні бути передбачені необхідні для її практичної реалізації матеріальні ресурси. Без матеріального забезпечення, як свідчить, зокрема, й вітчизняний досвід, більшість програм можуть так і залишитись утопічними.

В умовах формування ринкових відносин в аграрному секторі України особливої актуальності набувають питання вдосконалення всього комплексу відповідних економічних інструментів, які застосовуються в практичній діяльності. Це, зокрема, фінансово-кредитна система, ціноутворення, політика в області заробітної плати, оподаткування і т.д. В сучасних умовах кожен з наведених елементів набуває якісно іншого у порівнянні з попереднім періодом змісту, змінилися їх внутрішній характер і функції, що особливо наглядно проявилося, зокрема, в питанні регулювання ціноутворення на основні види сільськогосподарської продукції.

Одним з найважливіших проблем підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва залишається питання ролі держави в реформуванні аграрного сектору. Як свідчить практика, це надзвичайно складне й далеко неоднозначне питання. З цього приводу в економічній літературі висловлюються найрізноманітніші думки. Дійсно, з переходом до ринкових відносин роль держави змінилася. Але покладатись на всесильність ринку, відводити державі роль пасивного спостерігача є серйозною помилкою, наслідки якої важко передбачити.

Також для покращення сільського господарства передбачаються наступні напрями техніко-технологічних та організаційно-економічних перетворень:

1.Підвищення продуктивності рослинництва і тваринництва через забезпечення раціонального ведення сільськогосподарського виробництва та запровадження наукових засад землекористування та ведення тваринництва з урахуванням регіональних особливостей.
2.Ррозвиток виробництва альтернативних видів енергії у сільському господарстві з метою зменшення енергетичної залежності держави та підвищення ефективності сільського господарства;
3. Забезпечення дохідності сільськогосподарського виробництва шляхом удосконалення економічних відносин та ефективного регулювання ринку.
4.Розвиток форм господарювання та інтеграції виробництва у напрямі формування великотоварних, середніх та малих господарських структур з урахуванням їх можливостей щодо раціонального використання земель та інших засобів виробництва, галузевих та регіональних особливостей ведення сільського господарства.
5.Розвиток сільськогосподарського підприємництва та кооперації через створення сприятливих економічних умов для започаткування і організації діяльності, зокрема державної підтримки формування та поліпшення матеріально-технічної бази кооперативних формувань.
6.Техніко-технологічна модернізація агропромислового виробництва шляхом залучення інвестицій з інших галузей національної економіки та прямих іноземних інвестицій, удосконалення форм, напрямів, розмірів і важелів державної підтримки відтворення матеріально-технічної бази сільського господарства.
7.Формування сприятливого фінансово-кредитного середовища через забезпечення сільськогосподарських товаровиробників необхідними обсягами фінансових ресурсів для розширеного відтворення та інноваційного розвитку, фінансової стабільності та конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.
8.Розвиток сільських територій шляхом розширення можливостей сільських територіальних громад на основі збільшення ресурсів місцевих бюджетів, в першу чергу за рахунок розвитку підприємництва та залучення інвестицій у виробничу та соціальну сфери.

ВИКОРИСТАННЯ ГІС ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

Агаджанова С.В., к.т.н., доцент кафедри кібернетики та інформатики

Основним завданням регіональних, міських і муніципальних органів і підвідомчих їм організацій є ефективне керування на основі надання й удосконалювання послуг, що забезпечують здоров'я, безпеку й добробут громадян, що служить необхідних умовою стійкого розвитку територій. Ця найважливіша місія реалізується в результаті щогодинної діяльності по перетворенню в життя виробленої владою стратегії керування й розвитку.

Оскільки фінансові й матеріальні ресурси, наявні в розпорядженні місцевих і регіональних установ, далеко не безмежні, досягнення високої ефективності їхнього використання за допомогою сучасної геоінформаційної технології(далі ГІС-технології) є критично важливим моментом. Тому що більшість планів, рішень і повсякденних дій міської й муніципальної влади залежить від точної, прив'язаної до місцевості інформації, а саме технології, що дозволяють збирати й відображати всю необхідну інформацію в наочному й зручному виді й будуть визначальними. ГІС-технологія надає потужний інструмент керування інформацією, дозволяючи об'єднати дані всіх департаментів міської влади у єдине середовище спільного користування для раціонального планування й прийняття обґрунтованих рішень.

Структура муніципальної ГІС(далі – МГІС) призначена для ведення обліку й паспортизації об'єктів інженерних підприємств: об'єктів водозабезпечення, теплових мереж, електричних мереж, для автоматизованого ведення зонального регламенту міста, а також автоматизованої підготовки й видачі дозвільних документів: містобудівного плану земельної ділянки, кадастрових довідок, містобудівних висновків, проектів постанов про дозвіл на проектування й будівництво нового об'єкта. Також можна виділити такі функції МГІС: забезпечення збору та зберігання технічних умов на споруджувані об'єкти з комп'ютерів, розміщених в інженерних службах міста,.

Більш ніж 30-літній світовий досвід використання технології географічних інформаційних систем муніципальними установами наочно показує, що достовірна географічно прив'язана інформація є критично важливим елементом у здійсненні їхньої місії. Причина полягає в тім, що облік усіляких комбінацій факторів, що впливають на здоров'я, безпеку й інші критерії якості життя громадян, що проживають у містах і районах, у своїй основі визначається географією або «просторовим місцем розташування». Знання й розуміння території дозволяє володіти ситуацією.

Муніципальна геоінформаційна система повинна забезпечувати підтримку вирішення задач інформаційно-аналітичної діяльності виконавчих органів міської влади, а також об`єднувати існуючі чи створювані інформаційні ресурси в єдиний інформаційний простір, щодо підтримки таких функцій як:

- інвентаризація та паспортизація ресурсів території міста (земельні ділянки й інші об'єкти нерухомості, у тому числі інженерні комунікації й інші);
- автоматизоване ведення містобудівного, земельного, майнового й інших міських кадастрів і реєстрів;
- ведення баз даних по земельних ділянках і інших об'єктах нерухомості з подальшим оформленням облікових документів у Єдиному державному реєстрі земель і в Єдиному державному реєстрі прав на нерухоме майно;
- автоматизоване ведення цифрових моделей території міста (у тому числі цифрових карт зонування території);
- інформаційне забезпечення органів місцевого самоврядування;
- аналіз соціально-економічного розвитку міста;
- аналіз та оцінку демографічного стану території;
- інформаційне забезпечення підприємств життєзабезпечення міста, а також інших підприємств і організацій, що беруть участь у підтримці життєво важливих для міста процесів;
- моніторинг поточного стану міського господарства, а також прогнозування розвитку міста на основі комплексних моделей і підтримка прийняття рішень органами місцевого самоврядування;
- формування і розвиток єдиного телекомунікаційного середовища для забезпечення процесів обміну інформацією між користувачами системи;
- інформаційне забезпечення процесів підготовки даних та прийняття обґрунтованих управлінських рішень посадовими особами в структурних підрозділах міської ради.

Головна мета створення МГІС досягається через цілісність та взаємопов’язаність системи геопросторових даних та інструментальних засобів для вирішення завдань пов'язаних з задоволенням визначених метою потреб і прав, а також для інформаційно-аналітичного забезпечення управління господарським комплексом міста.

МЕТОДИ СТВОРЕННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ КОМП'ЮТЕРНОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ АПК ОБЛАСТІ

В'юненко О.Б., к.е.н., доцент кафедри кібернетики та інформатики

Забезпечення економічної стабільності в умовах постійних змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі, стає можливим тоді, коли організація до них готується заздалегідь, для цього управління має бути автоматизованим і застережливим. Тому на сучасному етапі розвитку регіонів актуальним є впровадження систем підтримки ухвалення рішень, заснованих на методах попереджуючого управління. Виходячи з цього, за завданням Інституту сільського господарства північного Сходу НААН (директор - Кабанець Віктор Михайлович) Сумський державний університет і Сумський національний аграрний університет почали процес створення багаторівневої моделі АПК регіону, полягає в послідовній розробці системи моделей, що імітують різні аспекти економіки регіону і необхідні для вибору оптимального варіанту розвитку регіонального господарського комплексу.

Моніторинг як система є сукупністю взаємозв'язаних елементів [3].У цю систему входять: його об'єкт, цільова функція, предмет (конкретні аспекти дослідження об'єкту, детерміновані поставленими завданнями), суб'єкт, що включає різні групи учасників, методологічна база, система показників, ресурсне і організаційне забезпечення.При формуванні інформаційної бази системи моніторингу необхідно спиратися на вже існуючі системи регіональної статистики з урахуванням необхідності що попереджує управління, при цьому виділяють наступні основні принципи формування інформаційної бази моніторингу: 1) інформаційна база моніторингу АПК області має бутиінтегрована в систему інформаційного забезпечення, контролю і регулювання соціально - економічного розвитку регіону; 2) інформаційна база повинна містити комплексну інформацію про систему цілей, чинників, показників і індикаторів розвитку об'єктів АПК; 3) агреговані показники, що характеризують хід і результати соціально-економічних змін в області, мають бути наочними, простими в інтерпретації, доступними для аналізу і використання в практиці управління; 4) при формуванні інформаційної бази окрім системи державної статистики необхідно використовувати інформацію спеціалізованих систем (банківської, біржової, системи працевлаштування); 5) інформаційна база упереджуючого управління має бути націлена на застосування різних методів соціально-економічного прогнозування.

Нині на ринку інформаційних технологійвиникла необхідність в створенні структури програмного забезпечення для підтримки ухвалення управлінських рішень і автоматизації підготовки цільових програм розвитку на рівні АПК області.Для побудови такої ефективної структури може бути використано декілька методів: 1. Розробка динамічної структурно-системної моделі економіки області або регіону може спиратися на використання методології САПСЕР (Система аналізу і прогнозування соціально-економічного розвитку регіону), яка дозволяє сформувати раціональний варіант розвитку господарського комплексу в розрізі галузей.2. Новим методом вирішення завдань упереджуючого управління регіональною економікою є експериментальна розробка "Системи автоматизованого моніторингу розвитку та інвестиційної привабливості територій" (САМРІПТ)[1-3], яка є інтегрованим набором декількох програмних конструкторів і інструментів. Для АПК області основний круг проблем упереджуючого управління зміщується у бік регулювання виникаючих відхилень на основі прогнозування можливих ситуацій і тенденцій, тобто прогнозування лежить в основі упереджуючого управління. Сучасна економіка вимагає подальшого вдосконалення соціально економічного прогнозування, планування і аналізуможливих наслідків рішень, що приймаються місцевими органами управління, а також створення достовірної нормативної бази для проведення досліджень, взаємної ув'язки і узгодження окремих програм в єдиній концепції регіонального розвитку. Сам процес створення динамічної структурно-системної багаторівневої моделі АПК області аборегіону полягає в послідовній розробці системи моделей, що імітують різні аспекти економіки, які потрібні для вибору оптимального варіанту розвитку регіонального господарського комплексу.Використання методів упереджуючого управління в умовах нестабільного соціально-економічного середовища є основною вимогою обласних і регіональних органів управління АПК.Перспективною базою подальших досліджень доцільно вибрати технологію "САМРІПТ" з використанням елементів "САПСЕР".

Література

1. Лавров Е.А., Вьюненко А.Б. Модель системи автоматизованого моніторингу для АПК регіону// Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія “Економіка та менеджмент”. – Суми: СНАУ, 2008. – Вип. 12/2 (34). - С. 87-91

2. Лавров Е.А., Вьюненко А.Б. Разработка концепции единого информационного пространства региона для мониторинга уровней социально - экономического развития.//Материалы Всероссийской научной конференции " Информационные технологии в науке , образовании и экономике" , 10-14 ноября 2008 г. , г. Якутск : Институт математики и информатики ЯГУ , 2008 . - Часть II в. - С. 171-173

3. Lavrov E., Shvydenko M Approach to development of conception of the information system for agriculture and conservancy in Ukraine // International Scientific Conference “UNITECH ‘09”.Proceedings.20-21 November 2009, Gabrovo, Bulgaria. - Gabrovo: University Publishing House “V.APRILOV”, 2009. – Volume 1. - P.p 373-378

ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ

Виганяйло І.В., студ. 6 курсу БТФ, спец. «Технологія виробництва і переробки продукції тваринництва»
Виганяйло С.М., здобувач

Бізнес-планування в економіці України — явище достатньо нове і, як демонструє практика, дуже необхідне. Звичайно, для того, щоб розкрити сутність будь-якого економічного явища або категорії, ми звертаємось до змісту їх функцій. Функції, які розкривають сутність бізнес-планування, містяться в наступному:

- перша функція пов'язана з можливістю використання бізнес-плану для розробки загальної концепції, генеральної стратегії розвитку підприємства;
- друга функція — планування дає можливість оцінити та контролювати процес розвитку діяльності підприємства;
- третя функція — залучення до здійснення проектів та реалізації планів розвитку підприємства потенційних партнерів, які можуть вкласти власний капітал або технології.

Зміст функцій указує на те, що бізнес-планування вирішує наступні основні проблеми бізнес-плану для підприємства:

- визначає ступінь життєздатності та майбутньої стійкості підприємства, знижує ризик підприємницької діяльності;
- конкретизує перспективи бізнесу у вигляді системи кількісних та якісних показників розвитку;
- притягає увагу та інтерес, забезпечує підтримку з боку потенційних інвесторів підприємства;
- допомагає отримати цінний досвід планування, розвиває перспективний погляд на підприємство та його робоче середовище.

З вищевикладеного випливає, що на відміну від традиційного планування бізнес-планування враховує не тільки внутрішні цілі підприємства, але й зовнішні цілі осіб, які можуть бути корисними підприємницькій справі — потенційні інвестори, потенційні постачальники та потенційні споживачі підприємства.

Оскільки бізнес-планування охоплює достатньо довгий період, зазвичай 3-5 років, воно може бути ототожнено зі стратегічним плануванням. На відміну від стратегічного, бізнес-планування включає не весь комплекс загальних цілей підприємства, а тільки одну з них, ту, яка пов'язана зі створенням та розвитком визначеного (нового) бізнесу. Вона має чітко окреслені часом межі, по закінченні яких визначені планом цілі та задачі повинні бути виконаними. Крім того, в бізнес-плануванні його функціональні складові (плани виробництва, маркетингу, юридичний план та ін.) мають набагато вагоміше значення, ніж у стратегічному плані, та є повноправними, рівноправними частинами структури бізнес-плану.Близьким до бізнес-планування можна назвати і такий документ, як техніко-економічне обґрунтування. Однак у техніко-економічному обґрунтуванні особливий акцент зроблено на виробничо-технічні аспекти проекту, в той час як комерційні ринкові проблеми майбутнього бізнесу залишаються майже не розкритими.

Бізнес-планування, як форма обґрунтування підприємницького проекту, поступово набуває сили, витісняючи техніко-економічне обґрунтування зі сфери планової діяльності бізнесу, оскільки в ньому закладені переваги гнучкого сполучення виробничого та ринкового фінансового та технічного, внутрішнього та зовнішнього аспектів діяльності підприємства. Прямим вираженням бізнес-планування є складання та реалізація бізнес-плану підприємства. Якщо бізнес — це підприємницька діяльність, яка забезпечує прибуток, а комерція — реалізація товарів, тоді бізнес-план можна визначити як план отримання прибутку в процесі підприємницької та комерційної діяльності. Зазвичай під підприємницькою діяльністю мають на увазі діяльність по виробництву товарів. Бізнес-план — це план розвитку підприємства, план виробничо-комерційної діяльності, орієнтованої на отримання високого прибутку, забезпечення конкурентоспроможності, виживаності та стійкості підприємництва в ринковій економіці. В бізнес-плані — відповідь на питання, що необхідно зробити, щоб завоювати хорошу ділову репутацію

Зміст бізнес-плану визначається типом підприємства, його господарчими функціями та ступенем юридичної самостійності. Необхідно виділити наступні плани:

-бізнес-план для діючого виробничого підприємства;
- бізнес-план для нового виробничого підприємства;
- бізнес-план для діючих комерційних (торгівельних) підприємств;
- бізнес-план для нових або комерційних підприємств, які реорганізуються;
- бізнес-план для змішаних торгівельно-виробничих фірм, асоціацій;
- бізнес-план для цілей приватизації, для входження в спеціальну економічну зону та інші.

Робота по бізнес-плануванню — це дуже трудомісткій та досить довгий процес. Структура бізнес-плану не є канонізованою, а залежить від багатьох факторів (призначення бізнес-плану, вид бізнесу, масштаби підприємства, його юридичний статус та ін.)

НЕПАРАМЕТРИЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Долгіх Я.В., к.е.н., доцент кафедри кібернетики та інформатики

В економіці часто виникає задача оцінювання відносної ефективності господарюючих суб'єктів, що використовують декілька вхідних величин (ресурсів) для виробництва декількох вихідних величин (товарів і послуг).

Для оцінки абсолютної ефективності суб'єкта необхідно знати теоретичну межу множини виробничих можливостей, яка називається ефективною межею. При наявності однієї вихідної величини і множини вхідних ефективна межа являє собою максимально можливий випуск за заданих величинах вхідних величин (виробничу функцію). Якщо в просторі вхідних - вихідних величинах точка, що відповідає суб'єкту, знаходиться на ефективній межі, то господарська діяльність аналізованого суб'єкта є 100% технічно ефективною. Якщо точка знаходиться не на ефективній межі, то суб'єкт є технічно неефективний. Мірою неефективності є значення величини відстані точки від ефективної межі.

Засновником оцінки ефективності систем з одним входом і одним виходом є американський вчений М. Фарелл [1]. Вчені А. Чарнес, В. Купер, Е. Родес [2] запропонували оцінювати ефективність максимізуючи відношення зваженої суми вихідних параметрів до зваженої суми вхідних параметрів за умовою, що значення вказаного відношення не перевищує одиниці. Запропонований метод отримав назву Data Envelopment Analysis (DEA). У методі DEA розрізняють моделі, що орієнтовані на вхід і на вихід. У моделях, орієнтованих на вхід мінімізується множина вхідних змінних при фіксованої множині вихідних змінних, а в моделях, орієнтованих на вихід максимізується вектор вихідних змінних при фіксованому векторі вхідних змінних.

У підході DEA методом лінійного програмування в багатовимірному просторі вхідних і вихідних даних будується кусочно - лінійна обвідна емпіричних даних. Об'єкти, які знаходяться на межі, мають ефективність, значення якої дорівнює одиниці. Ефективність решти об'єктів визначається за їх відносної віддалі від межі. Метод дозволяє виявити ефективно працюючі господарюючі суб'єкти та визначити значення вхідних і вихідних змінних, необхідні для досягнення межі ефективності.

Методом DEA оцінена ефективність роботи сільськогосподарських підприємств регіонів України за 2005 - 2012 рр. на основі статистичної інформації [3]. В розрахунках використовувалися моделі CRS, VRS, що орієнтовані на вхід [2].

У якості вхідних параметрів були використані наступні: відношення працюючих до кількості сільськогосподарських підприємств у регіоні (чол. / шт.), площа, з якої зібрані зернові та зернобобові культури, картопля, цукровий буряк, овочі (тис. га), відношення потужності двигунів тракторів до їх кількості, наявність зернозбиральних та бурякозбиральних машин (шт.).

Вихідні параметри: виробництво зернових та зернобобових культур (тис. тонн), виробництво цукрових буряків, картоплі та овочів (тис. тонн).

Отримані оцінки технічної, чистої технічної та масштабної ефективності сільськогосподарських підприємств за регіонами України. Розрахунки показують, що найменшу технічну ефективність мають сільськогосподарські підприємства Луганської області, найбільшу - Вінницькій, Львівській, Одеській, Полтавській, Херсонській, Черкаській областях.

Протягом 2005-2012 рр. чиста технічна ефективність монотонно убувала, що обумовлено неефективним управлінням наявними ресурсами. Найменше значення технічної ефективності (CRS) спостерігалося в 2009 р. Зниження технічної ефективності в 2009 р. обумовлено головним чином падінням масштабної ефективності і чистої технічної ефективності.

Отримано оцінки середньої відносної ефективності сільськогосподарських підприємств по регіонам України. Розрахунки показали високу відносну ефективність сільськогосподарської галузі України.

Метод, що використовується дозволяє не тільки ранжувати господарства за ефективністю, але і знайти цільові значення вхідних і вихідних параметрів при яких неефективне господарство може стати ефективним. За моделями CRS, VRS розраховані значення параметрів при яких господарства стануть 100% ефективними.

Література

1. Farrell M. J. The Measurement of Productive Efficiency // Journal of the Royal Statistical Society. Series A – 1957. – Vol. 120, № 3, – p. 253–290.

2. Charnes A., Cooper W. W., Rhodes E. Measuring the efficiency of decision making units // European Journal of Operational Research – 1978. – Vol. 2, № 6, – p. 429–444.

3. Сільське господарство України за 2012 рік: статистичний збірник. - 402 с. - Київ, 2013.

ПРИНЦИПИ РОЗРОБКИ НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИХ КОМПЛЕКСІВ

Зоренко О.І., старший викладач кафедри кібернетики та інформатики

Розробка програмних засобів – дуже складний процес, що вимагає колективної праці не лише викладачів, методистів, програмістів, але і психологів, фахівців з ергономіки, дизайнерів. У зв'язку з цим правомірно пред'явити комплекс вимог до педагогічних програмних засобів, що розробляються, щоб їх використання не викликало негативних наслідків, а служило б цілям інтенсифікації учбового процесу, розвитку особистості. Найважливішою проблемою розробки програмних засобів є проблема вибору змісту навчального матеріалу до складу навчально-методичного комплексу Навчально-методичний комплекс повинен відповідати програмі, плану, специфіці професійної освіти у вузі, відповідно до мети і методики його подальшого використання.

Виділимо основні принципи, що використовуються в ході дидактичного процесу та стосуються дидактичної системи (системи методів, засобів і форм навчання):

1. Відповідність дидактичного процесу і дидактичної системи закономірностям навчання. Головна суть прояву закономірностей навчання полягає в поетапному оволодінні науковим змістом учбової дисципліни, носієм якої є комп'ютерна навчальна програма.

2. Принцип провідної ролі теоретичних знань, єдності освітньої, виховної і розвиваючої функцій навчання. Реалізація цього принципу дозволить забезпечити продуктивний перехід знань через почуття і емоції в переконання і навики.

3. Принцип стимулювання і мотивації позитивного ставлення до навчання. У навчанні із застосуванням інформаційних технологій робиться акцент на обліку трьох групах мотивів навчання: соціальних, професійних, пізнавальних.

4. Принцип проблемності, сполучення колективної учбової роботи з індивідуальним підходом в навчанні. Цей принцип вимагає від викладача при проектуванні засобів освітніх інформаційних технологій спочатку ініціювати створення проблемних ситуацій і тим самим активізувати (інтенсифікувати) навчання.

5. Принцип поєднання абстрактності мислення з наочністю, орієнтованості навчання на активність особистості. Він орієнтує проектувати засоби освітніх інформаційних технологій так, щоб була можливість використовувати її як при проведенні планових занять під керівництвом викладача, так і в частині самостійної підготовки студ. ів без участі педагога.

6. Принцип відповідності учбово-інформаційної бази змісту навчання і дидактичній системі. Практична реалізація вимог цього принципу можлива лише у тому випадку, якщо створення навчально-інформаційної бази здійснюватиметься на основі науково-педагогічних вимог, що розробляються викладачами.

У зв'язку з сказаним слід виділити основні дидактичні вимоги, що пред'являються до інформаційних засобів в освіті: мотивованість; чітке визначення ролі, місця, призначення і часу використання комп'ютерних повчальних програм; роль педагога в проведенні занять; забезпечення високого ступеня індивідуалізації навчання; забезпечення стійкого зворотного зв'язку в навчанні та інші.

Однією з необхідних умов підвищення якості підготовки фахівців є застосування загальнодидактичних принципів навчання при розробці навчально-методичних комплексів.

Зміст навчально-методичних комплексів повинен відповідати наступним вимогам: сучасним досягненням педагогіки професійної освіти у вищій школі; інноваційним педагогічним технологіям; сучасним інформаційним і комп'ютерним технологіям навчання; сучасним професійним навичкам і умінням, включаючи уміння розробляти мультимедійні лекції, навчальні і тестуючі програми по курсу своїх лекцій, лабораторні і практичні заняття.

Принципи, що формують зміст освіти, можна описати таким чином:

– принцип відповідності змісту освіти потребам суспільного розвитку. При реалізації цього принципу в навчально-методичних комплексах основна увага приділяється переходу від старої парадигми освіти до сучасної діяльної парадигми, що відповідає сучасним суспільним потребам;

– принцип єдності змісту і процесуальної сторін навчання;

– принцип структурної єдності освіти на різних рівнях. Цей принцип послідовно втілений в структурі навчально-методичних комплексів при використанні в довузівській підготовці, в роботі зі студ. ми і після вузівській освіті (аспірантура, докторантура і т.д.).

Підготовка і створення навчальних засобів є центральним завданням викладача. Успішне його вирішення залежить від рівня професійно-педагогічної культури викладача. Він повинен мати глибокі педагогічні і науково-технічні знання, володіти високим відчуттям професійної свідомості, бути достатньо мотивованим і адекватно оцінюваним працівником.

ПРИНЦИПИ ПРОЕКТУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ

Зоренко О.І., старший викладач кафедри кібернетики та інформатики

Інформаційна технологія навчання - це певна логіка організації навчально-пізнавального процесу, заснованого на використанні комп'ютерних і інших інформаційних засобів. Її проектування повинно підкорятися законам створення комплексу навчально-методичного забезпечення дидактичного процесу.

Мета дослідження полягає у виявленні принципів проектування інформаційної технології навчання.

Об'єкт дослідження – система професійної підготовки фахівців в умовах єдиного інформаційно-освітнього простору.

Предмет дослідження – використання інформаційної технології навчання в професійній підготовці студ. ів.

Проектування інформаційної технології навчання повинне бути організоване відповідно до наступних принципів:

- принцип цілісності, згідно якому вона повинна в інтегрованому вигляді представляти систему цілей, методів, засобів, форм, умов навчання, забезпечуючи тим самим реальне функціонування і розвиток конкретної дидактичної системи;
- принцип відтворюваності, згідно якому відтворення інформаційної технології навчання з урахуванням характеристик даного педагогічного середовища гарантує досягнення заданих цілей навчання;
- принцип нелінійності педагогічних структур, який встановлює пріоритет чинників, що надають безпосередню дію на механізми самоорганізації і саморегулювання відповідних педагогічних систем;
- принцип адаптації процесу навчання до студ. , який полягає в тому, що учбовий процес повинен володіти властивістю розділення на підпроцеси, кожен з яких має специфічні, тільки йому властиві особливості, що відповідають пізнавальним потребам конкретного студ. ;
- принцип потенційної надмірності інформації, що вимагає розробки такої технології процесу передачі студ. м інформації, яка створює для них оптимальні умови для узагальненого засвоєння знань, що надаються.

Названі принципи визначають специфічні риси проектування інформаційної технології навчання в умовах підготовки професіоналів. Основою проектування інформаційної технології навчання є постановка і реалізація в учбовому процесі дидактичного завдання, сформульованого в контексті майбутньої професійної діяльності. Її визначення включає наступні послідовні етапи:

- задання мети вивчення конкретної учбової дисципліни;
- відбір і структуризація змісту навчання, адекватного заданій меті;
- задання рівнів засвоєння учбових тем дисципліни;
- вибір комп'ютерних і інформаційних засобів навчання;
- розробка тестів і завдань для контролю за засвоєнням змісту учбової дисципліни;
- розробка структури проведення і планування учбових занять;
- визначення сукупності засобів і прийомів організації пізнавальної діяльності студ. ів, побудова схеми її управління.

Рис.1. Алгоритм проектування інформаційної технології навчання

Складний багаторівневий процес, що складається з ряду взаємообумовлених етапів, кожен з яких є об'єктом розробки і реалізації фахівців різного профілю (педагог-методист, психолог, програміст і т.д.), що спираються при цьому на фундаментальні знання в різних областях. Колектив, що розробляє конкретну інформаційну технологію навчання, повинен бути багатопрофільним, тобто "багатомовним".

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Кобрін Ю.В., асистент кафедри кібернетики та інформатики

На сучасному етапі розвитку науково-технічного прогресу не можна недооцінювати роль інформаційних технологій. Найбільш перспективними є наступні напрями:

- інтелектуальні технології обробки даних в управлінні організацією;
- застосування обчислювальної техніки в інженерних і економічних розрахунках;
- графічне проектування і дизайн.

У різних областях господарської діяльності потрібно вирішувати задачі, для яких класичні методи розв'язання або не застосовні, або призводять до складного алгоритму.

В даний час бурхливо розвивається прикладна область математики, що спеціалізується на штучних нейронних мережах. Актуальність досліджень у цьому напрямку підтверджується численними можливостями використання нейронних мереж за наступними напрямками: автоматизація процесів розпізнавання образів, адаптивне управління, прогнозування, створення експертних систем, організація асоціативної пам'яті і багато інших додатків. Ці та інші питання тісно пов'язані із застосуванням методів математичної теорії оптимального управління та методів нелінійного програмування.

Розподілена обробка «великих» даних в семантичних NoSQL-додатках. Реляційна модель, що раніше була основою технології роботи з даними, більш не є чільною. На даний час вирішення потребують задачі, що вимагають обліку та виявлення істотно більшої кількості взаємозв'язків.

Великі Дані (англ. Big Data) в інформаційних технологіях - серія підходів, інструментів і методів обробки структурованих і неструктурованих даних величезних обсягів і значного різноманіття для отримання людино - читаних результатів, ефективних в умовах безперервного приросту, розподілу по численних вузлам обчислювальної мережі, альтернативних традиційним системам управління базами даних та рішеннями класу бізнес - аналітики. У дану серію включають засоби масово- паралельної обробки невизначено структурованих даних, насамперед , рішеннями категорії NoSQL , алгоритмами MapReduce , програмними каркасами та бібліотеками проекту Hadoop . Hadoop , MapReduce та асоційовані з ними технології з відкритим кодом стали рушійною силою цілого нового явища. Як визначальних характеристик для Великих Даних відзначають «три V»: обсяг (англ. volume , в сенсі величини фізичного обсягу), швидкість (англ. velocity в сенсах як швидкості приросту, так і необхідності високошвидкісної обробки та отримання результатів), різноманіття (англ . variety, в сенсі можливості одночасної обробки різних типів структурованих даних). NoSQL (англ. not only SQL, не тільки SQL), в інформатиці - термін, що позначає ряд підходів , проектів , спрямованих на реалізацію моделей баз даних, що мають суттєві відмінності від використовуваних в традиційних реляційних СУБД з доступом до даних засобами мови SQL. Опис схеми даних у разі використання NoSQL рішень може здійснюватися через використання різних структур даних: хеш - таблиць, дерев та інших. Основна ідея при розробці такого типу систем - надання розробникам більш гнучких засобів по модифікації схеми даних на етапі експлуатації , відмову від транзакційного контролю на користь більш природною підтримки розподілених обчислень. Прихильниками концепції NoSQL підкреслюється, що вона не є повним запереченням мови SQL і реляційної моделі, проект виходить з того , що SQL - це важливий і дуже корисний інструмент , але при цьому він не може вважатися універсальним. Однією з проблем, яку вказують для класичних реляційних баз даних, є проблеми при роботі з даними дуже великого об'єму і у проектах з високим навантаженням. Основна мета підходу - розширити можливості баз даних там, де SQL недостатньо гнучкий, і не витісняти його там, де він справляється зі своїми завданнями.

Аналіз і моделювання складних систем. Складність проектованих пристроїв, систем і комплексів неухильно зростає, збільшуючи витрати на дослідження таких програмно - реалізованих моделей. Якщо раніше питання про ефективність комп'ютерного імовірнісного та імітаційного експерименту відтіснялося на другий план самою проблемою створення математичної моделі, то нині ситуація змінилася і при проектуванні складних систем широко застосовуються методи аналітичного та імітаційного моделювання з використанням автоматизованих систем. Дуже широкий діапазон інженерних задач, які в даний час вирішуються методами комп'ютерного моделювання. Цей діапазон постійно розширюється у зв'язку з автоматизацією проектування і застосування ЕОМ. Імовірнісне моделювання складних технічних систем (СТС), зокрема обчислювальних систем і мереж, що входять у складні системи управління, засноване на уявленні СТС у вигляді сукупності ресурсів , використання яких здійснюється в порядку черги відповідно до заданої дисципліною. У зв'язку з цим поряд з багатокритеріальними оптимізаційними завданнями є актуальною проблема розробки інтерактивних систем моделювання, що враховують такі специфічні особливості зазначених систем, як широкий динамічний діапазон циркулюючих у системі потоків, наявність обмежень на ресурси та надлишкових потоків, неоднорідність потоків та інші.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Курило А.О., старший викладач кафедри кібернетики та інформатики

Указом Президента України «Про Стратегію економічного та соціального розвитку України "Шляхом європейської інтеграції" на 2004-2015 роки» №493/2004 від 28.04.2004 р. затверджено інноваційний розвиток національної економіки. Реалізація державної інноваційної політики в України відбувається через відповідні органи. Різноманітні відомства цих органів в процесі реалізації державної інноваційної політики стикаються з проблемою розмитості функцій кожного, а в деяких випадках – і дублювання, що ускладнює визначення відповідальної особи та призводить до нецільового використання бюджетних коштів. Інституційний характер мають недоліки в сфері управління розробкою та реалізацією інноваційних програм, які знаходять своє відображення в недосконалій правовій та методичній складових. Всі наведенні чинники призвели до відсутності виваженої довгострокової політики і як, наслідок, спричинили погіршення стану інноваційної сфери та інноваційної культури суспільства. Тому на сьогодні набуло гостроти та актуальності питання вдосконалення законодавчої бази, яка регулює розробку та впровадження державних інноваційних програм через вдосконалення окремих ступенів програмно-цільового планування.

Погоджуємося з думкою Бутнік-Сіверського О.Б., Ісакової Н.Б., Хіменко О.А., Щкворця Ю.Ф., які зазначають, що впровадження функціональних засад у практику державного регулювання в сферах наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності вимагає, по-перше, врахування всіх етапів життєвого циклу конкурентоспроможного товару (інноваційної продукції) і, по-друге, надання державній інноваційній політиці окремого статусу, за якого державне регулювання має корелювати із визначеними пріоритетами розвитку науки і техніки та інноваційної діяльності, бути чітко скоординованим за залученими ресурсами із традиційними сферами (освіта, наука, промисловість, бізнес, фінанси тощо) та відповідати існуючому на світовому ринку попиту.

На нашу думку, одним із можливих шляхів вирішення цього питання є включення фінансування інноваційної діяльності до ст. 55 Бюджетного кодексу України, а саме до захищених видатків бюджету. Звичайно ж, державний бюджет не може одночасно взяти на себе зобов'язання по всім видам державної підтримки інноваційної діяльності, включивши їх до захищених видатків бюджету. Тому ми вважаємо доцільним додати до ст. 55 Бюджетного Кодексу України пункт такого змісту: компенсацію відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів. В разі прийняття таких змін суб'єкти господарювання зможуть реально оцінити свої можливості для реалізації інноваційного проекту, адже будуть впевнені, що відсотковий тягар візьме на себе держава.

Досліджуючи результати фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств Сумської області за 2010-2012 рр., ми дійшли висновку про необхідність їх державної підтримки для збільшення інноваційної активності. На нашу думку, реалізація такої підтримки можлива через програмно-цільове фінансування. Ми пропонуємо до розгляду проект регіональної програми інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств. «Програма розвитку інноваційної складової на сільськогосподарських підприємствах» – цільова довгострокова програма, яка повинна діяти відповідно до строків дії програми розвитку агропромислового комплексу та сільських територій Сумської області на період до 2015 року; організаційно-економічний документ, який визначає один із можливих шляхів розв’язання проблеми підтримки інноваційної діяльності на сільськогосподарських підприємствах як на державному так і на регіональному рівнях. Основною метою програми є підвищення інноваційної активності сільськогосподарських підприємств за рахунок: збільшення обсягів впровадження інновацій на сільськогосподарських підприємствах; підвищення ефективності виробництва внаслідок отриманого від інноваційної діяльності ефекту; підвищення кваліфікаційного рівня працівників сільськогосподарських підприємств; впровадження енергозберігаючих технологій тощо. Суть програми – фінансова підтримка сільськогосподарських підприємств при впровадженні інноваційних проектів, які забезпечать технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу. Види фінансової підтримки програми: 1) повне безвідсоткове кредитування пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів бюджетів сільських та селищних рад; 2) часткове (до 50 %) безвідсоткове кредитування інноваційних проектів за рахунок коштів районних бюджетів; 3) кредитування під 3% річних інноваційних проектів за рахунок коштів бюджетів всіх рівнів; 4) повна чи часткова компенсація відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів за рахунок коштів бюджетів всіх рівнів. Отже, в Україні не розроблено механізму підтримки інноваційної активності суб’єктів господарювання агропромислового комплексу та не передбачено стимулюючих заходів для підприємств, які впроваджують наукові досягнення та використовують нові технології. Реалізація такого підходу, на нашу думку, може бути впроваджена в агропромисловому комплексі через регіональні та місцеві програми інноваційного розвитку.

МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Смоляров Г.А., к.е.н., доцент кафедри кібернетики та інформатики

Необхідність інноваційного оновлення аграрного виробництва обумовлена негативним впливом кризогенних чинників у фінансовому, науковому, технічному, комерційно-маркетинговому забезпеченні вітчизняного сільського господарства, відтоком з нього кваліфікованих трудових ресурсів, порушенням екологічних принципів господарювання та недосконалістю аграрної політики держави.

Багатоаспектні дослідження з питань економіко-математичного моделювання в аграрній економіці проводились М.Є. Браславцем, Васильєвою Н.К В.А. Кадієвським, В.С. Ковальським, Р.Г. Кравченком, М.В. Кузубовим, Б.К. Скиртою, А.Я. Сохничем, М.С. Сявавком, В.О. Точиліним, О.В. Ульянченком, С.В. Цюпком, В.В. Чепурком та іншими провідними вітчизняними вченими. Проте залишилась не вирішеною проблема розробки математичних методів і моделей на підтримку інноваційного оновлення вітчизняного аграрного виробництва. З огляду на це економіко-математичне моделювання системного інноваційного оновлення аграрного виробництва постає важливою науковою проблемою, що й зумовлює актуальність дослідження.

Аграрне виробництво відноситься до складних, відкритих, динамічних, економічних систем, здатних до самоорганізації, самовідновлення, самонавчання і саморозвитку. З огляду на це, в дослідженнях інноваційного оновлення аграрного виробництва доцільне поєднання системного й регіонального підходів, що відображатиметься в розгляді інноваційного розвитку аграрних кластерів як територіальних об'єднань споріднених за спеціалізацією діяльності підприємств, орієнтованих на розробку й використання наукомістких аграрних інновацій для здобуття виробничих конкурентних переваг та забезпечення економічного зростання на державному й регіональному рівні.

Системи інноваційної модернізації аграрного виробництва, як показав досвід, складаються з інноваторів (донорів, продуцентів, розповсюджувачів новітніх наукомістких розробок) та їхніх клієнтів (приймачів, реципієнтів, акцепторів новостворених чи адаптованих аграрних нововведень). Встановлювані між донорами й акцепторами диверсифіковані партнерські зв'язки за стратегією інтегрованого економічного зростання забезпечуватимуть ефективну кооперацію і концентрацію ресурсів, залучених під інноваційне оновлення аграрних кластерів, та конструктивну конкуренцію і розвиток впроваджуваних аграрних інновацій.

Підвищити обґрунтованість системного інноваційного оновлення аграрного виробництва дозволяє комплексна формалізація пропонованих заходів з інноваційної модернізації аграрних кластерів із залученням сучасних методів економіко-математичного моделювання[1,2]. Дііяльніість аграрних підприємств повинна бути орієнтована на загальну концепцію формалізованого системного інноваційного оновлення та інтегрованого розвитку аграрного виробництва, запобігання дії його основних кризогенних чинників. В основу запропонованої концепції інноваційної модернізації аграрного виробництва закладені засоби сучасних методів аналітичного, імітаційного, інформаційно-кібернетичного, структурно-системного та ситуаційного моделювання.

Слід відмітити, що результати інноваційного оновлення аграрних регіонів залежать не тільки від модернізації технологій виробництва, але й від ефективності супроводжувальних бізнес-процесів. Спільно виконуваними інноваційними бізнес-процесами в аграрному виробництві є оформлення і затвердження документації на інноваційні послуги, сумісне навчання персоналу, замовлення сировини, налагодження контрактного збуту готової продукції, транспортний сервіс тощо.

Запропоновано підхід моделювання реінжинірингу інноваційних бізнес-процесів заснований на послідовному аналізі поточних випадкових показників, ресурсних умов та комерційних вимог клієнтів-реципієнтів аграрних інновацій. Критерієм оптимальності розробки моделей є мінімізація ризиків інноватора і збалансування його витрат від інтегрованого та персоніфікованого обслуговування акцепторів аграрних інновацій і одержання від цього прибутків за рахунок підвищення продуктивності їхньої роботи.

Література

1.Васильєва Н.К. Моделювання міжрегіональних інноваційних контурів в аграрній галузі виробництва / Н.К. Васильєва // Особливості соціально-економічного розвитку України і регіонів: Міжнародна наук.-практ. конф. в межах "Днів науки" в ГУ "ЗІДМУ". Запоріжжя, 5–6 жовтня 2006 р. – Запоріжжя, 2006. – Т.2 – С. 62–63.

2.Васильєва Н.К. Математичні моделі інноваційного розвитку в аграрній економіці: Монографія. / Н.К. Васильєва //– Дніпропетровськ: РВВ ДДАУ, 2007. – 348 с.

РОЗРОБКА ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Рубан М.М., старший викладач кафедри кібернетики та інформатики

Проблема забезпечення сталого розвитку гостро стала на рубежі 60-70 р. минулого століття, коли суспільство усвідомило ряд чинників, загрозливих життю сучасного і майбутніх поколінь, а саме:

- дефіцит мінерально-сировинних ресурсів і енергії;
- деградація природного середовища;
- продовольча криза;
- розширення масштабів бідності і зростання диференціації між бідними і багатими та ін.

Ці несприятливі процеси зумовили необхідність розробки політичних, економічних і правових рішень, які б підвищували стабільність розвитку людського суспільства.

Вирішення проблеми розробки організаційно-фінансового механізму забезпечення сталого розвитку підприємств АПК, та дослідження його ефективності в першу чергу вимагає формування відповідної інформаційної бази.

В умовах інтеграції в світову економіку сільськогосподарським підприємствам України, щоб запобігти негативних наслідків та в повній мірі реалізувати свій потенціал, належить найближчим часом вирішити широке коло завдань. Забезпечення сталого розвитку підприємств АПК вимагає розробки комплексу показників на основі яких стає можливим дослідження та забезпечення траєкторії сталого розвитку сільськогосподарських підприємств.

Проблема забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств охоплює економічні, екологічні та соціальні аспекти має бути розглянута зкількох точок зору. Враховуючи вищевказане дослідник даної проблематики має оперувати значною кількістю первинних показників діяльності підприємства АПК. При цьому необхідно щоб вибрана система показників була:

- Достатньо повною, щоб адекватно оцінювати результати діяльності сільськогосподарських підприємств;
- Зрозумілою і доступною для аналізу і співставлення інформації;
- Витрати на збір і аналіз первинних даних мають бути адекватними цінності ортиманої інформації для вирішення задачі моніторингу та забезпечення руху підприємства у відповідності з траєкторією сталого розвитку.

Серед базових вимог до комплексу первинних показників слід відзначити наступні:

- зв'язок із стратегічними цілями підприємства;
- «прозорість» для керівників організації;
- зручність та зрозумілість для персоналу, що виконує збір та аналіз відповідних показників;
- вимірюваність у числовому виразі.

Серед критеріїв якості показників з системи інформаційного забезпечення рішення задачі створення організаційно-економічного механізму сталого розвитку підприємств АПК можна рекомендувати наступні:

- показник відображає ключовий аспект господарської діяльності підприємства АПК;
- показник грає важливу роль в прийнятті управлінських рішень;
- показник є «керованим», тобто працівники підприємства можуть в значній мірі впливати на величину показника;
- показник простий в розрахунку і зборі первинної інформації;
- показник має економічний (статистичний) сенс при консолідації (агрегації) на вищестоящих рівнях відповідальності.
- показник має причинно-наслідковий зв'язок з іншими показниками діяльності підприємства АПК;

Інформаційна база для дослідження проблематики забезпечення сталого розвитку має містити в собі наступні групи показників:

1. Загальні характеристики підприємства АПК.
2. Фактори навколишнього середовища.
3. Стратегічні показники.
4. Фінансові показники.
5. Маркетинг та взаємодія з зовнішнім середовищем бізнесу.
6. Показники виробничої діяльності та взаємодії з навколишнім природним середовищем.
7. Використання новітніх агротехнологій, дослідження і розробки.
8. Людські ресурси.
9. Управлінські методології і системи автоматизації.
10. Загальна ефективність функціонування організації в нестабільному навколишньому та бізнес-середовищі.

На основі моніторингу та інтерпретації значень вимирювань вищевказаних показників стає можливим дослідження руху підприємств АПК у відповідності з траєкторією сталого розвитку.

СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДРВИЩА АПК РЕГІОНУ

Смоляров Ю.Г., старший викладач кафедри кібернетики та інформатикм

Виробництво конкурентоспроможної продукції можливо тільки при використанні досягнень науково-технічного прогресу, в основі якого лежать інноваційні процеси, які дозволяють вести безперервне оновлення сільськогосподарського виробництва. Необхідність активізації інноваційного процесу в усіх сферах народного господарства підтверджується численними законами, постановами, концепціями, угодами.

Інноваційна політика - це той потужний важіль, за допомогою якого належить подолати спад в економіці, забезпечити її структурну перебудову, наситити ринок різноманітної конкурентоспроможною продукцією. Перехід до інноваційної моделі економіки означає не лише стабілізацію, але й поступове підвищення технічного та технологічного рівня вітчизняного виробництва, наближення його до групи високорозвинених країн світу.

Інноваційна аграрна економіка формується, коли агропромислове виробництво базується переважно на основі інноваційної діяльності, яка неможлива без нових (в першу чергу комп'ютерних) технологій для формування єдиного фінансово-інформаційного простору. Однак універсального сценарію розвитку інновацій, що застосовується для всіх країн, не існує. Побудова інноваційної аграрної економіки - важке й досить дорога справа, тому кожна розвинена країна шукає тут свій підхід.

За даними соціально-політичних досліджень найважливіших показників життєвого рівня Україна дійшла до критичних значень, які у світовій практиці вважаються катастрофічними. Доходи великої кількості населення країни виявилися нижче прожиткового мінімуму. Тому зараз доводиться ставити питання не про економічне зростання, а про виживання і відродження країни. Орієнтуватися слід не на показники розвинених країн, а на елементарне поліпшення життя більшості громадян, забезпечення їх усім необхідним, перш за все доступним за ціною продовольством.

Звідси очевидні пріоритети в інноваційній сфері:

- інновації, які сприяють заповненню внутрішнього ринку дешевими та якісними продуктами харчування, ліками вітчизняного виробництва;
- нововведення, що дозволяють підвищити надійність, ефективність, ремонтопридатність сільськогосподарських машин і механізмів, продовжити термін їх служби, підвищити продуктивність;
- заходи, що дозволяють поліпшити екологічну обстановку.;
- енерго- і ресурсозберігаючі технології виробництва, зберігання і переробки сільськогосподарської продукції;

У створенні інноваційної економіки вирішальна роль повинна належати державі.. При цьому саме держава забезпечує:

- стратегічне планування, визначення переліку товарів і послуг, які можуть стати предметом державного замовлення;
- вибір пріоритетів в інноваційній сфері;
- створення механізмів самоорганізації в інноваційній сфері, заохочення за участь великого капіталу в інноваційних проектах; експертизу і аналіз інноваційних проектів.

Необхідні умови побудови інноваційної економіки розвинена інноваційна інфраструктура, що сприяють оперативному доведенню до товаровиробників інформації про результати науково-технічної діяльності, конкретних рекомендацій науки з різних аспектів агропромислового виробництва.

З метою активізації інноваційної діяльності в регіоні необхідно сформувати дієву інформаційно-консультаційну служб АПК. Вже нині різко зросла їх значимість через скорочення чисельності висококваліфікованих фахівців, що працюють безпосередньо в сільськогосподарських підприємствах, селянських (фермерських) господарствах.

Виходячи з вищевикладеного інноваційна політика в АПК повинна забезпечувати інноваційне середовище і здійснюватися на основі: інноваційних прогнозів основних напрямків виробничого освоєння науково-технічних досягнень в галузях АПК регіону на коротко-, середньо-та довгострокову перспективу; вибору та реалізації базисних інновацій, що надають вирішальний вплив на підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції; створення системи комплексної підтримки інноваційної діяльності; розвитку інфраструктури інноваційного процесу, включаючи систему інформаційно-консультаційного забезпечення товаровиробників, а також підготовки кадрів; підтримки і розвитку науково-технічного потенціалу; сприяння розвитку малого інноваційного підприємництва; забезпечення формування джерел фінансування інноваційної діяльності за рахунок бюджету, коштів підприємств, комерційних банків, страхових організацій, закордонних фондів, позабюджетних фондів фінансування НДДКР; активізації співробітництва на міжнародному рівнях усіх зацікавлених сторін; створення економічних і правових умов інноваційної політики, вдосконалення податкового законодавства.

АВТОМАТИЗАЦІЯ РОЗРАХУНКІВ БАЛАНСУ ГУМУСУ ТА ПОЖИВНИХ РЕЧОВИН В ГРУНТІ

Гавенко А. М., студ.5 курсу ФЕіМ, спец., «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: ст.викладач Пасько Н.Б.

В сучасних умовах господарювання, коли характерним є зростання інформаційного навантаження на управлінський персонал, актуальним стає пошук нових форм і методів управління виробництвом. В цьому плані особливий інтерес становлять інформаційні технології та автоматизовані інформаційні системи, направлені на формування інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Можливість підвищення продуктивності праці у сфері управління родючістю земель сьогодні забезпечує створення автоматизованої системи розрахунку балансу гумусу та поживних речовин у грунті. Це дасть змогу не тільки зменшити час на інформаційні процедури та організувати автоматизоване робоче землевпорядника, а й сприятиме удосконаленню самої системи управління. Розрахунок балансу гумусу для підвищення якості земель розглянутий в [1,2]. Методика і інформаційна технологія розрахунку балансу гумусу та поживних речовин в грунті з урахуванням сучасних технологій вирощування культур, заорювання побічної рослинницької продукції і рівня застосування органічних і мінеральних добрив розглянута в [2]. Розрахунки проводяться в середовищі табличного процесора MS EXCEL. В таких умовах стає актуальною задача поетапної модернізації інформаційної технології виконання розрахунків, а саме:

- використання технологій баз даних;
- розподілена система розрахунків;
- моніторинг стану земель з використанням ГІС та OLAP.

Для організації інформаційного забезпечення задачі розрахунку балансу гумусу та поживних речовин у грунті пропонуємо постановку задачі та проект бази даних для реалізації в середовищі СУБД MS Access.

У відповідності з етапами життєвого циклу бази даних досліджені інформаційні потреби користувачата виділені наступні задачі:

- ведення нормативно-довідкової інформації (довідник регіонів, довідник господарств, довідник культур, довідник мінеральних, органічних добрив та ін.);
- ведення вхідної інформації з розрахунків;
- розрахунок балансу гумусу в грунті земельних ділянок у сівозмінах господарства;
- розрахунок балансу поживних речовин в грунті у сівозмінах господарства;
- розрахунок системи удобрення культур та потреби мінеральних добрив у сівозмінах господарства;
- запити користувача до бази даних в різних розрізах.

В результаті проведення аналізу предметної області описані вхідні та вихідні дані, розроблені алгоритми розв'язування задач. В основу алгоритмів покладені розрахунки балансу гумусу для підвищення якості земель, розглянуті в [1,2]. На етапі проектування інфологічної моделі предметної області виділені інформаційні об'єкти та виявлені інформаційні зв'язки між цими об'єктами. Розроблена інформаційно-логічна модель, що являє собою схему зв'язків взаємодії інформаційних об'єктів, та структура глобальної ER-діаграми підсистеми розрахунку балансу гумусу та поживних речовин у грунті. Розроблений структурний склад кожного інформаційного об'єкта. На етапі логічного моделювання створена даталогічна модель бази даних. Для фізичного проектування бази даних вибране програмне середовище СУБД MS Access. Створений файл бази даних. Розроблені структури таблиць, що відповідають структурному складу інформаційних об'єктів. У відповідності з описаними вхідними та вихідними даними, розроблені екранні форми для введення даних та звіти і запити для відображення потрібної користувачу інформації. Інтерфейс користувача представлений Головною екранною формою.

Запропонована автоматизована система дозволяє:

- прогнозувати зміни параметрів родючості грунту залежно від сценаріїв ведення землеробства;
- розрахувати норми органічних та мінеральних добрив для забезпечення бездефіцитного балансу гумусу в грунті;
- розробити систему управління родючістю грунтів та охорону їх від деградації;
- розрахунки балансу гумусу та поживних речовин виконувати на перспективу для різних рівнів управління : держава, область, район, господарство, поле, ділянка.

Література

Балюк С. А. та ін. Розрахунок балансу гумусу і поживних речовин у землеробстві України на різних рівнях управління. - Харків: КІІ "Міська друкарня". 2011. - 30с.

Греков В.Д. Розрахунок балансу гумусу // Посібник українського хлібороба. - К., 2009. - С. 202-203.

ФОРМУВАННЯ РОЗПОДІЛЬЧОГО ЦЕНТРУ
ЯК УМОВА ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ЛАНЦЮГА

Авдєєва С.С.: студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: ст. викладач Гужвенко С.М.

Успішне керування матеріальними потоками на підприємстві можливо лише у випадку виділення відповідної функції. Ситуація, що досить динамічно змінюється на ринку, створює для багатьох підприємств об'єктивну потребу в створенні служби логістики, відсутність якої призводить до безсистемності і непогодженості в закупівлях, зберіганні продукції, цінах, запасах, тривалості виробничого циклу, організації збуту, до плутанини в складському господарстві.

Логістику визначають як процес планування, впровадження та контролю процесу раціонального й ефективного руху товарів, послуг і пов'язаної з цим інформації від вихідної точки до кінцевого споживача з метою задоволення потреб клієнта

Логістику розглядають як засіб, який дозволяє краще зрозуміти, що організації працюють не ізольовано один від одного, а входять у ланцюг поставок, мета якого задовольнити потреби споживачів та мінімізувати витрати на переміщення матеріальних ресурсів.

Для ефективного функціонування логістичного ланцюга необхідно розглядати окремо кожну його складову. Кожна ланка логістичного ланцюжка включає свої елементи, що в сукупності утворює матеріальну основу логістики і об'єднує такі елементи: транспортні засоби і обладнання, складське господарство, засоби зв'язку і управління тощо.

Однією з умов вдосконалення логістичного ланцюга є проектування розподільчих систем на основі вибору варіанта розміщення розподільчого центру.

Слід зазначити, що основними елементами логістичного ланцюга є сфера постачання, виробництва, розподілу, проміжного зберігання і перевезення. Зв'язуючою ланкою між елементами ланцюга є транспортна та складська логістика. Транспортна логістика займається організацією та плануванням перевезення вантажу. Логістичний процес на складі передбачає оптимальне розміщення вантажу на складі і раціональне управління ним. Склад є спеціальним стаціонарним чи пересувним приміщенням або іншим місцем зосередження матеріальних цінностей Для забезпечення ефективної роботи розподільчого центру резервами покращення функціонування логістичного ланцюга на основі формування та управління розподільчим центром є:

1) обґрунтування рішення щодо вибору оптового складу – розподільчого центру, що можливо шляхом купівлі чи оренди складських приміщень, що вимагає додаткових розрахунків;

2) оптимальне завантаження обладнання, що дозволить підтримувати на належному рівні виробничі потужності й забезпечувати розподільчий центр товарами, що користуються попитом на засадах таких принципів логістики, як «необхідне місце», «необхідний час», «необхідному споживачеві.

Основні шляхи підвищення інтенсивного використання обладнання на підприємстві: ліквідація вузьких місць; швидкісні методи роботи; краще забезпечення сировиною, ресурсами і необхідними матеріалами; застосування оптимальних режимів обладнання; раціональне використання виробничих площ;

3) вдосконалення інформаційної логістичної системи. Для цього необхідні такі заходи: організація ефективних комунікацій з клієнтами для досягнення бажаного рівня логістичного сервісу; координація логістичної діяльності в часі й просторі з метою оптимізації роботи підсистем логістичного ланцюга;

Таким чином, сьогодні не доводиться акцентувати увагу керівникам підприємств фірм і компаній про необхідність логістичного управління, що дозволяє вирішувати широкий спектр завдань, головним з яких є :

1) організація логістичного управління на підприємстві;

2) управління матеріальними потоками в межах логістичної системи, до якої входить підприємство чи фірма;

3) навчання і розвиток підприємства у напрямку більш ширшого
використання засад логістичного підходу до ведення господарської
діяльності;

4) забезпечення належної якості логістичного управління, що досягається за рахунок належного рівня задоволення потреб споживачів,
збереження якості продукції під час транспортування і зберігання; надання належного логістичного сервісу.

Основні зусилля, які докладатиме аграрне підприємство в напрямку вирішення зазначених завдань, у кінцевому підсумку сприятимуть не тільки зростанню ефективності та прибутковості діяльності, але й значно вищому рівню конкурентоспроможності на вітчизняному і зарубіжному ринках.

РОЛЬ СКЛАДУВАННЯ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ

Вронський Р., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: Мороз С.М., к.е.н., доцент кафедри логістики та виробничого менеджменту

Серед підтримуючих комплексних логістичних активностей (операцій) головна роль належить складуванню, вантажопереробці і пакуванню. Виділення їх в самостійні об'єкти вивчення логістичного менеджменту зв'язано, по-перше, з певними методичними підходами і практичним інструментарієм, що застосовується логістичними менеджерами за кордонних фірм; по-друге, традицією вивчення цих розділів логістики в західних університетах, перш за все, американських. Проблеми складського господарства і складування у вітчизняній літературі (в різних аспектах МТП, виробництва і збуту) завжди приділялась достатньо велика увага. Проте традиційний підхід вітчизняних спеціалістів до організації, планування і управління складським господарством підприємств сфери матеріального виробництва, що застосовувався при плановій економіці, не враховував характерних для сучасної логістики особливостей маркетингової і інтегральної парадигм, які здійснюють сильний вплив на складування.

Склади – це будівлі, споруди і різноманітні пристрої, що призначенні для приймання, розміщення і зберігання товарів, які поступили до них, підготовки їх до споживання і відпуску споживачу. Склади є одним із важливіших елементів логістичної системи. Об'єктивна необхідність в спеціально облаштованих місцях для утримання запасів існує на всіх стадіях руху матеріального потоку, починаючи від первинного джерела сировини і закінчуючи кінцевим споживачем. Складське господарство сприяє: збереженню якості продукції, матеріалів, сировини ; підвищенню ритмічності і організованості виробництва і роботи транспорту; покращенню використання територій підприємств ; зниженню простоїв транспортних засобів і транспортних витрат; вивільненнюробітниківіднепродуктивнихвантажо-розвантажувальнихробіт для використання їх в основному виробництві. Складування продукції необхідно в зв'язку з наявним коливанням циклів виробництва, транспортувань і її споживання. Склади різних типів можуть створюватися на початку, в середині і кінці транспортних вантажопотоків або виробничих процесів для тимчасового накопичення вантажів і своєчасного постачання виробництв і матеріальних ресурсів в потрібних кількостях. Основне призначення складів – концентрація запасів, їх збереження і забезпечення безперебійного і ритмічного постачання замовлень споживачів.

Основними причинами використання складів у логістичній системі є:

1) зменшення логістичних витрат при транспортуванні за рахунок організації перевезень економічними партіями;

2) забезпечення безперебійного процесу виробництва за рахунок створення запасів матеріально-технічних ресурсів;

3) забезпечення максимального задоволення споживчого попиту за рахунок формування асортименту продукції;

До основних функцій складів можна віднести наступні: Перетворення виробничого асортименту у споживчий у відповідності з попитом, складування і збереження МР, об'єднання декількох партій вантажів і їх транспортування, надання послуг (підготовка до продажу, транспортно-експедиційні послуги, надання товарного вигляду і т.д.).

Розробка СС базується на виборі раціональної системи із всіх технічно можливих систем для вирішення поставленої задачі методом кількісної і якісної оцінки. Цей процес вибору і оптимізації передбачає виявлення зв'язаних між собою факторів, які систематизовані в декілька основних підсистем. Таким чином, СС включає наступні складські підсистеми: вантаж на одиницю складування; вид складування обладнання по обслуговуванню складу; система комплектації; управління переміщенням вантажів; обробка інформації; "будинок" (конструктивні особливості будинків і споруд).

Запаси різного роду відіграють найважливішу роль при функціонуванні будь-якої економічної системи і виникають практично в усіх ланках народного господарства. Ні одне підприємство не може існувати без матеріально-виробничих запасів. Від їх обсягу і рівня в значній мірі залежать результати комерційної діяльності підприємства. Вони чуйно реагують на будь-які зміни ринкової кон'юнктури, і, в першу чергу, на відношення попиту і пропозиції. Сам факт їх існування не приносить їх власникам нічого, крім витрат і збитків. Політика управління запасами представляє собою частину політики управління оборотними активами, яка спрямована на оптимізацію розміру і структури запасів товарно-матеріальних цінностей, зниження витрат на їх обслуговування, створення системи контролю за їх рухом. Розробка політики управління запасами передбачає такі етапи, як аналіз товарно-матеріальних цінностей у попередньому періоді; визначення цілей формування запасів; оптимізацію розміру основних видів поточних запасів; оптимізацію всієї суми товарно-матеріальних цінностей організації; формування ефективної системи контролю за рухом запасів в організації. Витрати на зберігання та утримання запасів - витрати, пов'язані зі зберіганням, страхуванням і фінансуванням утримання запасів у нормальному стані.

ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Глущенко Я.О.: студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: доц. Єфанов В.А.

Загострення конкуренції на внутрішньому та світовому ринку й одночасне загострення проблеми продовольчої безпеки вимагають суттєвого підвищення рівня розвитку сільського господарства України та переходу підприємств аграрного сектора до досконаліших технологій управління комплексом основних і забезпечуючих процесів. Це зумовлює необхідність пошуку нових, раніше не застосовуваних систем управління сільськогосподарськими підприємствами, які б дали змогу отримати синергічний ефект завдяки не лише оптимізації власне виробничої діяльності цих суб'єктів господарювання, а й завдяки взаємодії з суміжними учасниками в ланцюгах просування сільськогосподарської сировини та продукції її переробки. Саме таким ефективним інструментом управління сільськогосподарськими підприємствами може стати концепція логістики, загалом її теорія та методологічні підходи, які рекомендує світовий і вітчизняний досвід оптимізації матеріальних потоків у так званих логістичних формуваннях.

За зарубіжними даними, застосування науково обґрунтованих методів логістики дозволяє знизити рівень витрат на 20%, товарні запаси – на 30-70%, скоротити час звернення товарів на 20-50%. Очевидно, що міг би бути отриманий великий економічний ефект досягши таких показників в реальних умовах ресурсозабезпечення аграрного сектора. Проте по ряду об'єктивних і суб'єктивних причин методи логістики і маркетингу використовуються у нас недостатньо.

Метою сільськогосподарської логістики є максимально можливе зниження витрат, пов'язане з перевезеннями, зберіганням продукції та здійсненням інших логістичних функцій, що призводить до зниження цін на продукцію і підвищує її конкурентоздатність.

За умов застосування логістичного підходу на підприємстві виокремлюється служба, пріоритетною задачею якої є управління наскрізними матеріальними потоками, тобто потоками, що поступають ззовні, проходять через підрозділи підприємства і врешті прямують до споживачів

Функціонування сільського господарства ставить за мету найбільш повне задоволення потреб населення і народного господарства у сільськогосподарській сировині та продуктах її переробки.

Підвищити ефективність та результативність функціонування сільського господарства можна взявши на озброєння принципи логістики. Основним, конструктивним принципом є принцип системності, що передбачає організацію та здійснення матеріально-технічного забезпечення, виробництва, заготівлі, зберігання, переробку, збуту та транспортування як єдиного процесу.

Водночас, створення логістичної інформаційної системи сільськогосподарського підприємства та можливість своєчасного здійснення інформаційних обмінів як у межах внутрішньовиробничих мікрологістичних систем, так і в інтегрованому логістичному ланцюгу, наприклад, під час створення ланцюгів збуту сільськогосподарської продукції. Збутова діяльність сільськогосподарського підприємства вимагає застосування інструментарію й ідей логістики, передусім під час визначення стратегії збуту, вибору структури логістичного ланцюга, прийняття рішень щодо використання складської або транзитної форм товаропросування аграрної продукції, вибору тактики відвантажування тощо. 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).

Зважаючи на значні проблеми у процесах транспортування та складування сільськогосподарської продукції, нагальною потребою вважаємо необхідність оптимізації транспортних процесів та розбудови складської мережі, зокрема створенням локальних, регіональних і загальнодержавних логістичних центрів (центрів накопичування та розподілу товарних потоків) , а також створення ефективної системи управління запасами аграрної продукції.

Отже, 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.

Існує низка перспективних напрямів діяльності сільськогосподарських підприємств, у яких застосування логістичного підходу за умови його адаптації до особливостей аграрної галузі − не лише можливий, а й вкрай необхідний та пріоритетний.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Гриб Я.О., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: ст. викладач Гужвенко С.М.

Забезпечення ефективної роботи аграрного сектора економіки України та його конкурентоспроможності в значній мірі залежить від стану розвитку ринкової інфраструктури. Інфраструктурне забезпечення ринку продукції АПК, в комплексі з іншими організаційними заходами інтенсифікації агропромислового виробництва, слід вважати визначальною умовою продовольчої безпеки країни, зниження соціальної напруги, стабілізації національної економіки в цілому, підвищення здатності протистояти міжнародній конкуренції та поліпшення позицій країни в міжнародному поділі праці.

Досліджуючи ринкову інфраструктуру України, слід зазначити, що за роки економічної реформи вона зазнала суттєвих змін. В умовах централізовано регульованої економіки вона виконувала пасивну технічну функцію доведення товарів від первинного виробника до кінцевого споживача й не мала ніякого відношення до ціноутворювального процесу. Більше того, відхилення від централізовано встановлюваних цін розглядалось як порушення “дисципліни цін” і за це карали. Винятком із цього правила були лише міські ринки. Ціни на них формувались як ціни попиту та пропозиції, але ж визначальну роль відігравали державні закупівельні, оптові й роздрібні ціни. Саме вони визначали рівень цін міських ринків.

Проблема формування інфраструктури ринку продукції АПК складна і багатоаспектна. Її вирішення необхідно поєднувати з цивілізованими механізмами організації ринку агропромислової продукції, що робить надзвичайно актуальними дослідження механізму розвитку інфраструктури ринку продукції АПК в Україні.

Ринкова інфраструктура агропромислового комплексу – це система підприємств, організацій, закладів виробничої та невиробничої сфер, які покликані обслуговувати товаровиробників, створювати умови для своєчасного і безперервного нарощування обсягів пропозиції продукції на ринку. Вона представлена підприємствами й організаціями, які виконують такі функції : 1) оптової торгівлі 2)транспортування 3)зберігання 4) комунікаційного зв’язку 5) стандартизації 6)сертифікації 7) цінового моніторингу 8) інформаційної служби..

На жаль, сучасний стан інфраструктури товарного ринку не відповідає вимогам створення ефективної конкурентоспроможної вітчизняної економіки. Значною мірою це пояснюється відсутністю передумов підприємницької активності у сфері виробництва та обігу, про що усім зараз гарно відомо, а також кризовими явищами в економіці в цілому.

На нашу думку, для сучасного етапу розвитку інфраструктури характерні недостатній рівень культури ринкових відносин, великі транспортні витрати, відсутність надійної й повної інформації про функціонування товарного ринку, недостатній розвиток тарно-пакувальної бази, різке скорочення обсягу й асортименту виробничо-технологічних і транспортно-експедиторських послуг.

Виробники сільськогосподарської продукції утворюють першу та найбільшу (після індивідуальних споживачів) групу. Друга група учасників ринку продовольства – це переробні підприємства багатьох галузей. Наразі недостатньо сформованою, але досить динамічною є третя група учасників, яку утворюють посередники. Вони виконують різні функції в залежності від місця, яке вони займають в ланцюгу доведення продукції від виробника до споживача. Незначні об’єми біржових угод не здатні суттєво вплинути на рівень цін на сільськогосподарську продукцію, так як за допомогою біржі реалізовується менше 1% товарного зерна .

Важливу роль в забезпеченні ефективної діяльності аграрних підприємств виконують сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Це підприємства, створені для здійснення обслуговування переважно своїх членів на засадах взаємодопомоги і економічного співробітництва.

Основним напрямом підвищення ефективності функціонування ринкової інфраструктури вбачається оптимізація кількості елементів інфраструктури, насамперед оптово-продовольчих ринків, центрів інформаційно-консультаційного обслуговування і цінового моніторингу, консалтингових та дорадчих служб, фінансово-кредитних і страхових установ, а також створення умов тісної співпраці з ними виробників зерна

Підкреслюємо, що для подолання загального відставання інфраструктури нині необхідний істотний обсяг інвестицій, що також є питанням проблематичним. Значна частина інфраструктури товарного ринку через структурні перетворення економіки стає просто не функціональною.

Отже, на сьогодні, діяльність суб’єктів ринкової інфраструктури аграрного ринку області залишається незадовільною. Хоча ціни на біржі єпривабливими для виробника, він не поспішає реалізовувати на ній свою продукцію. Це пов’язано, перш за все, із тим, що не кожен виробник має можливість самостійно сформувати партію товару, відповідно до біржових вимог, крім того, фактором, який стримує розвиток біржової торгівлі, виступає невисокий рівень виконання контрактів, незастосування практики страхування ризиків. Тому діяльність наведених суб’єктів на аграрному ринку потребує правового, інформаційного та організаційного вдосконалення.

ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Дем'яненко Я.Ю., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: доц. Ковбаса О.М.

Одним із важливих секторів економіки України у формуванні продовольчої безпеки держави й експортного потенціалу країни являється харчова промисловість, яка є складовою АПК України та об'єднує в собі м'ясну, молочну, рибну та харчосмакову галузь. До складу харчосмакової галузі входять цукрова, олійно-жирова, тютюнова, хлібопекарська та інші підгалузі. Економіка галузі має забезпечувати виробництво високоякісних продуктів харчування для населення як основного засобу відтворення життєдіяльності людини. Враховуючи важливе значення харчової промисловості в економічному і соціальному зростанні суспільства загалом, а також соціальну і стратегічну роль хлібопекарства зокрема, важливим та актуальним завданням стає своєчасне виявлення проблем у функціонуванні галузі та визначення шляхів їх вирішення з метою забезпечення її подальшого розвитку та підвищення конкурентоспроможності виробництва.

В даний час хлібозаводи мають можливість купувати будь-які види сировини, матеріалів, харчових добавок; мають у своєму розпорядженні добре підготовлені кадри керівників, фахівців, робітників.

Розвиток ринкових відносин корінним чином змінив економічні умови функціонування для підприємств хлібопекарської галузі. Ці умови характеризуються підвищеною нестабільністю та невизначеністю зовнішнього середовища, посиленням конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках. У зв'язку з цим для вітчизняних підприємств з виробництва хліба особливо актуальним є проблеми забезпечення їх життєздатності і пошуку джерел підтримки економічної стабільності та подальшого розвитку.

Важливим напрямом адаптації хлібобулочних підприємств до ринкового середовища, що змінюється, є формування і реалізація раціональної товарної політики, що передбачає пошук відповідей на ряд ключових питань: що, для кого і в якій кількості виробляти.

Основне завдання товарної політики полягає у формуванні оптимального товарного асортименту підприємства, розробці напрямів його удосконалення. Асортиментна політика є одним з найважливіших інструментів і складових маркетингу в боротьбі підприємства з конкурентами. В сучасних умовах вибір ефективної асортиментної політики є важливою проблемою, від рішення якої залежить рівень ефективності господарювання як самих хлібопекарських підприємств, так і забезпечення економічної безпеки країни в цілому.

Проте варто зазначити, що з кожним роком асортимент хлібобулочних виробів розширюється переважно за рахунок дорогого сегменту, зокрема виробів із різними наповнювачами і посипаннями (плющеного зерна, прянощів, горіхів, соняшнику, кунжуту, цибулі, родзинок, інжиру, кураги тощо). Створено велику та різноманітну групу хлібобулочних виробів для профілактичного харчування. Враховуючи існуючі тенденції на ринку хлібобулочних виробів, пріоритетними шляхами інноваційного розвитку підприємств галузі є: підвищення якості продукції, постійне оновлення асортименту, збільшення номенклатури продукції, розширення цільових ринків.

Основними резервами на основі яких повинна базуватись якісна та ефективна асортиментна політика є: формування системи управління асортиментом на підприємствах та роботи з персоналом, який займається розробкою асортименту продукції, впровадження сучасних новітніх методик, що використовуються при розробці товарного асортименту за критерієм мінімуму ризику. Тому врахування в діяльності суб'єктів господарювання фактора ризику дає змогу отримати позитивний ефект при проведенні інноваційних розробок та реалізації інвестиційних проектів за мінімально можливих втрат.

Важливим завданням подальшого розвитку ринку хлібобулочних виробів є суттєве поліпшення забезпечення попиту споживачів якісними хлібобулочними виробами промислової випічки за прийнятними цінами, отримання на цій основі достатньої маси прибутку хлібопекарськими підприємствами та підвищення ефективності їх діяльності.

Стратегічні перспективи галузі пов'язані з посиленням її комплексного розвитку, основними напрямами якого повинні стати технологічне переозброєння підприємств шляхом заміни устаткування та автоматизації технологій; випуск нових продуктів з метою підвищення прибутковості галузі; досягнення максимально ефективного виробництва за рахунок зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції; формування та використання новітніх технологій, що відповідають економічним, соціальним та екологічним вимогам.

Для успішного господарювання в сучасних економічних умовах, для зміцнення позицій підприємства на ринку необхідно постійно удосконалювати існуючі товари, технології виробництва, методи їх реалізації, впроваджувати технічні нововведення, розробляти нові товари і виводити їх на ринок. Від того, як буде вирішено визначені завдання, які механізми планується при цьому використовувати, залежатиме продовольча безпека країни в тій її частині, що представлена хлібом та хлібопродуктами.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ємельяненко О., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: доц. Єфанов В.А.

Розвиток сільського господарства України обумовлює зміну пріоритетів у діяльності суб'єктів господарювання. Необхідним для сільськогосподарських підприємств є обґрунтування та впровадження в практику управління новітніх підходів до раціоналізації функціонування їх організаційно-економічного механізму, серед яких чільне місце посідає логістика. Зі змінами стратегій розвитку особливої уваги набуває вивчення ринку постачання ресурсів і готової продукції, удосконалення систем матеріально-технічного та інформаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств на основі логістичного підходу. Використання інструментарію логістики зі створенням логістичних систем дозволяє поліпшити внутрішнє та сформувати сприятливе зовнішнє середовище господарювання сільськогосподарських підприємств. У цілому організація логістичних систем в сільськогосподарських підприємствах стає необхідним фактором підвищення ефективності їх діяльності.

У практичній діяльності процес розробки і реалізації логістичної системи може бути зведений до одного з трьох варіантів:

- придбання і впровадження готових програмних продуктів зовнішніх розробників;
- замовлення розробки логістичної системи за індивідуальним проектом у зовнішніх розробників;
- створення логістичної інформаційної системи власними силами підприємства

Основне завдання логістики полягає в тому, щоб всі стадії (забезпечення, виробництва і збуту) розглядалися як єдиний та безперервний процес трансформації та руху продукції і пов'язаної з цим інформації. Логістика підтримує системну стійкість сільськогосподарського підприємства на ринку, узгоджує внутрішньогосподарські протиріччя між закупівлями, маркетингом, фінансами і продажем та оптимізує між підприємницькі взаємозв'язки із логістичними посередниками. Поняття логістичної системи є одним із базових понять логістики..

При формуванні логістичної системи повинні враховуватися наступні принципи: послідовного просування по етапах створення системи; узгодження інформаційних, ресурсних та інших характеристик проектованої системи; відсутності конфліктів між цілями окремих підсистем і цілями всієї системи.

Найбільш ефективним напрямом вдосконалення організації виробничо-господарської діяльності всіх структур підприємства є формування виробничо-розподільчої логістичної системи, кожен із елементів якої є рівнем даної системи з вихідними даними, що пов'язані між собою керованими потоками.

Незважаючи на наукові досягнення, логістичне управління на підприємствах сільського господарства знаходиться в початковому стані свого розвитку, а ефективно функціонуючі логістичні системи ще не створені. Саме тому, завдання вдосконалення формування системи управління набуває важливого значення та потребує доопрацювання наукових та практичних аспектів діяльності підприємств сільського господарства, створення відповідних методичних та організаційних інструментів управління, адекватних потребам часу.

Підсистеми логістичної системи є відносно незалежними, і будь-які зміни структури одного з модулів не спричиняють необхідності заміни інших, оскільки в системі відіграє роль не сам уміст цих блоків, а параметр, який тільки виходить, тобто одна єдина величина. Таким чином, така будова логістичної системи робить її «відкритою» для модифікації практично у будь-який момент часу, що відповідає вимогам до управляючих систем в умовах ринкової економіки, схильної до значних змін середовища функціонування

Створити ідеальну для всіх сільськогосподарських підприємств логістичну систему неможливо. Для кожного підприємства вона буде унікальною, оскільки її метою є досягнення конкретних стратегічних завдань підприємства. Проте можна виділити основні загальні етапи процесу планування і створення логістичної системи: постановка цілей системи, визначення реального її стану (шляхом зовнішнього і внутрішнього аудиту); створення і розгляд альтернативних проектів системи, впровадження одного з них і контроль за ним.

Дослідження сучасних тенденцій застосування логістичних систем сільськогосподарських підприємств доводять наявність позитивного взаємозв'язку між ефективною логістикою та успіхом в підприємницькій діяльності. Застосування логістики дає змогу визначити оптимальну технологію просування продукції рослинництва і тваринництва, визначити доцільність створення гуртових агропродовольчих ринків, залучити комерційні і логістичні процеси 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).

ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СВИНАРСТВА

Карпець А.В., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: доц. Глазун В.В.

Свинарство України функціонує в умовах глибокої економічної кризи, зумовленої адаптацією галузі до ринкових умов. Зменшення поголів'я тварин, порушення селекційно-племінних основ розвитку галузі, нераціональне використання кормів, зниження продуктивності, збільшення затрат праці, відсутність паритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, недостатній рівень державної підтримки тваринництва зумовили збільшення тривалості виробничого циклу галузі, значні перевитрати сировинних, матеріальних, енергетичних і трудових ресурсів та уповільнення оборотності капіталу. Тому пошук резервів скорочення тривалості виробничого циклу та нарощування обсягів виробництва свинини за умов підвищення ефективності галузі є актуальним завданням.

Скорочення виробничого циклу свинарства – одна з головних умов впровадження ресурсозберігаючих технологій, які дозволяють збільшити обсяги виробництва свинини, скоротити витрати кормів на одиницю продукції, більш раціонально використовувати основні засоби виробництва та трудові ресурси за рахунок підвищення ефективності праці.

В умовах посилення міжнародної конкуренції та розширення попиту на м'ясну продукцію, збереження і розвиток цієї галузі в Україні є надзвичайно важливим. По-перше, м'ясна продукція є одним з елементів продовольчої безпеки країни, по-друге, забезпечує цілорічну зайнятість сільського населення. Поліпшення продуктивних якостей тварин, вдосконалення структури стада є складним, довготривалим і коштовним процесом. Тому в найближчій короткостроковій перспективі набуває актуальності зниження витрат та ведення виробничо-господарської діяльності на основі логістичного підходу, зокрема, ретельного планування виробничого циклу, зниження непродуктивних витрат і еластичної зміни виробництва при коливаннях ринкової ситуації.

Виробничий цикл на підприємстві ми пропонуємо розглядати як складову мікрологістичної системи виробництва, скорочення якого має важливий економічний ефект, під яким розуміють збільшення приросту живої маси; вихід поросят від основної свиноматки з найменшими матеріальними, трудовими витратами на одиницю продукції на основі збільшення продуктивності праці; повного використання землі та інших наявних ресурсів; підвищення рівня інтенсивності виробництва.

Виробництво продукції тільки тоді має сенс, коли виробник як мінімум може відшкодувати власні витрати. Для сільського господарства взагалі і м'ясного тваринництва зокрема характерний тривалий виробничий цикл, що відіграє визначну роль в умовах нестабільної ринкової ситуації. Ефективність виробництва м'ясної сировини залежить від багатьох технологічних і економічних факторів.

Логістичну систему сільськогосподарських підприємств слід формувати на основі загальних та специфічних принципів. Застосування загальних принципів формування логістичної системи (системного підходу, загальних витрат, глобальної оптимізації, логістичної координації і інтеграції, моделювання та інформаційно-комп'ютерної підтримки, розробки необхідного комплексу ланок, загального управління якістю, гуманізації всіх функцій і технологічних рішень, стійкості та адаптивності) необхідно здійснювати при формуванні всіх ланок системи. Використання специфічних принципів (надійності інформаційної системи, мінімізації транспортних витрат, поєднання власних та орендованих потужностей, прискорення оборотності, раціонального розподілу активів, максимізації прибутку) здійснюється за формуванням лише певної ланки системи.

Основним завданням, яке має вирішувати логістична система сільськогосподарських підприємств в межах її основних ланок, слід вважати для закупівельної – організацію оптових закупівель матеріально-технічних ресурсів безпосередньо у їх виробників. У разі неможливості такого підходу вона має забезпечувати вибір оптимального постачальника ресурсів. Для трансформаційної ланки – забезпечення ефективного використання ресурсів та беззбиткового рівня виробництва сільськогосподарської продукції. Логістична система забезпечуватиме процес інтенсифікації виробництва продукції через реалізацію сучасних технологій моніторингу процесу виробництва. Для збутової ланки – зміну структури каналів реалізації продукції та задоволення можливості виходу сільськогосподарських підприємств на товарні біржі.

Завдячуючи логістиці підприємства забезпечують високу конкурентоспроможність своєї продукції за рахунок оптимізації витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією товарів. Адже цінність логістичного підходу полягає в тому, що він дозволяє реалізувати технологічні та економічні інтереси усіх учасників, що утворюють єдиний ланцюг руху товарів «постачальник – посередник – виробник – посередник - споживач» на принципах системності та оптимальності. Застосування логістичного інструментарію дає змогу знизити витрати, підвищити продуктивність, удосконалити обслуговування споживачів, а отже, отримати конкурентні переваги.

РОЛЬ ЗАПАСІВ ТОВАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ У РЕАЛІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

Колмаков В.А., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: доц. Єфанов В.А.

Сучасна система господарювання обумовлює зміну форм і методів управління підприємством, вимагає нових підходів до визначення ефективності його діяльності. Однією із складових загальної ефективності підприємства є ефективне управління збутовими запасами. Впровадження ефективної системи управління збутовими запасами продукції в практику підприємств переробної галузі дозволяє забезпечити безперебійність та ритмічність основних процесів підприємства, ефективність збутової діяльності, високий рівень логістичного обслуговування та надійність логістичного менеджменту.

Стратегія збутової діяльності є процесом довгострокового планування та організації збутової діяльності, що дозволяє успішно реалізувати філософію ведення збуту конкретним підприємством . Стратегія збуту полягає в тому, щоб забезпечити доставку товарів у потрібне місце й у потрібній кількості відповідно до потреб покупців, а також повинна сприяти створенню найбільш ефективної системи і каналів реалізації продукції.

Особливості функціонування підприємств переробної галузі за сучасних економічних умов та значущість для них збутових запасів як базової складової під час формування збутової стратегії обумовлюють актуальність дослідження проблеми оптимізації та ефективності системи управління збутовими запасами.

Однією з тактичних задач при розробці стратегії збуту підприємства є управління запасами готової продукції, які відіграють значну роль у її реалізації.

Роль запасів розглядається як з позитивного, так й з негативного боку.

Негативна роль запасів полягає у тому, що :

1. запаси заморожують значні фінансові кошти та матеріально-товарні цінності, які могли бути використані з іншою метою;

2. запаси гальмують підвищення якості продукції, тому що організація перш за все зацікавлена в реалізації запасів, а не в інноваціях в якості;

3) запаси ізолюють стадії бізнес-процесів та ланки логістичної системи один від одного;

4) наявність значних запасів перешкоджають впровадженню інтегральної парадигми логістики та концепції загальних витрат;

4) спричиняють конфлікти різних сфер менеджменту: менеджмент маркетингу та виробничий менеджмент зацікавлені до більш високого рівня запасів для забезпечення безперервних процесів збуту та виробництва продукції.

Запаси підвищують поточні витрати підприємства, які з ними пов’язані: витрати на управління запасами (на формування замовлення); витрати на зберігання запасу (витрати на складські площі, технічних засобів складу, втрати (порча, крадіжки, моральне старіння) тощо), витрати на створення спекулятивного запасу, вартість транспортування при переміщенні, вантажопереробки та доставки до місця споживання та ін.

Таким чином, усі ці негативні сторони створення значного рівня запасу впливають на можливе підвищення ціни на готову продукцію, що сприяє втраті цінової конкуренції та послаблює положення організації на ринку.

Позитивна роль запасів полягає у тому, що:

1) запаси послаблюють залежність між постачальниками, виробниками, споживачами;

2) забезпечують виробництво матеріальних ресурсів оптимальними партіями;

3) забезпечують безперервність процесу виробництва та збуту;

4) згладжують непередбачені коливання попиту та пропозиції, збої постачань, виробничого процесу;

5) збільшують надійність управління.

Основними факторами, що впливають на управління збутовими запасами продукції підприємства, є характер попит та споживання, від яких залежить визначення потреби у збутовому запасів та розрахунок оптимальних показників системи управління запасами готової продукції підприємства, а також вибір системи управління запасами.

Таким чином, запаси підвищують надійність логістичного менеджменту та є необхідним елементом реалізації певної логістичної концепції.

Запаси забезпечують ритмічність виробництва підприємства та споживання, процесу реалізації, пропозиції на ринку комплексного товару "виріб - сервіс"

Основна мета запасів буди буферною ланкою між попитом та пропозицією. Запаси забезпечують виконання всіх виробничо-допоміжних операцій та підтримують безперебійність процесів підприємства.

Жодне підприємство не обходиться без запасів, що обумовлене тими функціями, які вони виконують.

КЛАСТЕРНА СТРУКТУРА РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Максименко Я. А., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: доц.Глазун В.В.

Глобалізація світової економіки, збільшення міжнародної конкуренції призвели до зростання популярності нової виробничої інноваційної моделі, в рамках якої всі учасники виробництва прагнуть об'єднатися в кластери, щоб успішно конкурувати на світовому ринку. Глобальні зміни, які відбуваються в результаті стрімких темпів науково-технічного прогресу, активізації інноваційних процесів, вимагають нових підходів до соціально-економічного розвитку регіонів України. Особливо це актуально зараз, коли Україна і світ переживає світову фінансову та економічну кризу.

В загальнотеоретичному визначенні встановлено, що кластер – це об'єднання однорідних елементів, що може розглядатись як самостійна одиниця, має певні властивості виконує суспільні функції з ефективністю більшою, ніж одиничний елемент, та який управляється як єдине ціле. Також кластер розглядають як конкурентоспроможну організаційну форму територіально-ієрархічної моделі виробництва з різними рівнями локалізації, що дає максимальний господарсько-соціальний ефект за рахунок мінімізації витрат в порівнянні схожих галузях .

Кластериний підхід – це реалізація інтеграційних процесів у сфері виробництва, започаткування нових форм економічної активності, які функціонують на високому рівні агрегації, що забезпечує високу ефективність управління, цілеспрямоване використання сукупного виробничого потенціалу та організаційно-економічного ресурсу всіх учасників кластерного утворення. Кластерний розвиток як фактор збільшення національної і регіональної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної інноваційної економіки. Світова практика показала, що кластеризація економіки обумовлює і справляє вирішальний вплив на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності. В цьому полягає новий економічний феномен, який дозволяє протистояти натиску глобальної конкуренції й належним чином відповідати вимогам національного і регіонального розвитку.

В агропромисловому секторі економіки на сьогодні не існує програм підтримання сільського господарства. Підприємці скуповують агропромислові господарства та самостійно проводять ланцюги «постачання-виробництво-збут», що дуже схожі на сітьовий маркетинг та отримали назву інтуїтивної неформальної кластеризації.

Кластеризація АПК – концентрація та спеціалізація агропромислового виробництва на певній території з виконанням послідовності дій: виробництво зберігання – переробка – реалізація продукції сільського господарства, інтеграція у світовий простір, підвищення конкурентоспроможності та збільшення прибутків учасників кластерів. Як зазначає економіст Д. Кредисов: «Це може бути формування певних систем продуктових ланцюгів молоко- та м'ясопереробних, сироварних заводів шляхом організації певної мережі заготівельних пунктів на селі та фірмових магазинів, реалізація продукції постійним оптовим покупцям для подальшого її проходження по мережі до торгівельних точок, продаж продукції індивідуальним споживачам, постачання виробникам сільськогосподарської сировини певних сфер виробництва через дилерів».

Тому в цьому випадку підприємці не мають за мету впливати на формування сировинної бази, а лише використовують по-максимуму те, що мають.

Незакінченість таких кластерів в агропромисловому комплексі обумовлюється тим, що відсутні стратегії кластеризації в органах місцевого самоврядування, внаслідок чого неефективно використовується ресурсний потенціал, підвищується безробіття, зменшуються доходи та відрахування в місцевий бюджет та інше.

Таким чином, кластеризація сільськогосподарської діяльності в умовах незалежності України залишається на стадії зародження. Цей процес потребує більшої цілеспрямованості та організованості з боку владних структуррізного рівня. Для подальшого ефективного функціонування кластерів необхідно здійснити ряд стимулюючих заходів. Необхідно розробити та дати подальший розвиток національній стратегії, програмам конкурентоспроможності регіонів та суб'єктів-учасників кластерів, створити національні та регіональні ради конкурентоспроможності, що будуть координувати розробку та виконання програм агропромислових кластерних об'єднань, сприяти розвитку міжнародного співробітництва кластерів на глобальному рівні. Нині особливого значення набуває регіонально-галузевий підхід до управління сільськогосподарським виробництвом, який базується на врахуванні ролі чинників регіону: раціональне використання ресурсів; забезпечення населення продукцією сільського господарства; дотримання положень Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів».

Необхідно розробити та дати подальший розвиток національній стратегії, програмам конкурентоспроможності регіонів та суб'єктів-учасників кластерів, створити національні та регіональні ради конкурентоспроможності, що будуть координувати розробку та виконання програм агропромислових кластерних об'єднань, сприяти розвитку міжнародного співробітництва кластерів на глобальному рівні.

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Вавулін О.І., к.е.н., доцент кафедри логістики та виробничого менеджменту

За прогнозами Мінагрополітики України, у перспективі до 2015 року треба збільшити поголів'я корів до 2,7 млн., підвищити його продуктивність до 5,7 тис. кг/рік та довести обсяги виробництва молока до 15,4 млн. тонн. Міністерство охорони здоров'я рекомендує річні норми споживання молока однією особою на рівні 380 кг, фонд споживання продукції має становити 17,5 млн. тонн. Проте офіційна статистика свідчить про інші показники розвитку галузі. В 2012 року виробництво молока становило 11,38 млн. т., що на 2,5% більше за попередній період. Загалом за 2008-2012 роки виробництво молочної сировини зменшилось на 0,42 млн. т. Така динаміка супроводжувалася незначним зменшенням поголів'я корів. За п'ять останніх років їх чисельність зменшилась на 290 тисяч і становила на початок нинішнього року 2,61 млн. Виробництво питного молока за аналогічний період становило у 2012 році 913,9 тис. т.

Який стан у молочній галузі Сумщини? Серед областей України Сумщина займає 5-е місце по поголів'ю корів – 32,9 тис. голів, 6-е по валовому виробництву молока на 1 корову – 4120 кг, 7-е – по поголів'ю великої рогатої худоби – 54,8 тис. голів. Закупівлю молока від товаровиробників області здійснюють в молокопереробних підприємствах, що розташовані на території Сумської області та 5 підприємств з інших областей (Харківська, Полтавська, Чернігівська). Сьогодні всіма молокопереробними підприємствами області за добу закуповується близько 850 т молока, 90% якого надходить на підприємства області. Закупівельні ціни на молоко від господарств населення складають 2,2 грн. за 1 л. За 2012 рік молокопереробними підприємствами Сумської області вироблено: масла вершкового 5,1 тис. т, сирів твердих та плавлених – 21,6 тис. т, сирів свіжих та кисломолочних – 1,35 тис. т., продуктів кисломолочних – 5,55 тис. т, молока обробленого рідкого – 7,5 тис. т. Спад виробництва деяких видів молочної продукції обумовлений погіршенням кон'юнктури ринку щодо експорту зазначеної продукції. На початок року в області виникла серйозна проблема: молокопереробні підприємства знизили заготівельну ціну на молоко, із-за чого постраждали селяни, у яких в господарстві є по декілька корів. На початок року ще вдавалось підтримувати ціну на рівні 2,3 грн/л, але потім із-за проблем з поставками сирів у Росію молоко перероблювачі комбінати у Шістці, Охтирці, Ромнах були змушені занизити закупівельну ціну до 1,80 грн./л.

В програмі розвитку АПК Сумщини до 2015 року визначені основні напрямки, серед яких є тваринництво. Пророблюється можливість створення 40 нових молочних комплексів по 600-1200 корів (19 реконструйованих і 21 новий комплекс).

Які перспективи відродження молочної галузі в Україні? Основою стабільного функціонування галузі в майбутньому є великотоварне виробництво. Проте перехід до масштабного виробництва продукції потребує створення належної матеріально-технічної бази, а відтак – значних капіталовкладень. Орієнтовна потреба в коштах для будівництва сучасного молочнотоварного комплексу на 1 тис. голів основного стада, обладнаного доїльним залом за безприв'язного, буксового утримання корів становить 84,4 млн/грн. З цих коштів на будівництво приміщень виділяється близько 52 млн/грн., придбання нетелей – 18, техніки для обслуговування – 1,3, обладнання для кормо виробництва – 13,1. За продуктивності корів 8 тис. кг молока на рік рівень рентабельності молочного скотарства становитиме 72%, що забезпечить окупність інвестицій через 5 років.

Окрім цього доцільним є запровадження інноваційних підходів господарювання в середніх за розмірами сільськогосподарських підприємствах, у тому числі фермерських господарствах. Сільськогосподарські підприємства з площею ріллі 4-6 тис. га можуть побудувати або реконструювати наявні підприємства потужністю 400-600 корів. Будівництво таких ферм передбачає менші суми інвестицій. Для введення в дію нової ферми на 400 корів необхідно близько 39 млн. грн., з яких будівельні роботи оцінюються в межах 59% загальних витрат, придбання нетелей – 18, техніки близько 1, обладнання для кормо виробництва – 22%. Такі ферми, на думку вчених АПК, стануть основою для налагодження ефективного виробництва. Їх рентабельність оцінюється до 69% з терміном окупності капіталовкладень близько 5,6 року. За даними НДУ «Украгропродуктивність» до 2015 року в Україні передбачається будівництво 860 нових тваринницьких приміщень на 223,3 тис. місць та реконструкція (модернізація) понад 3 тис. приміщень на 517,4 тис. місць. Відтак, залучення інвестицій в великотоварне виробництво забезпечить збільшення виробництва молока та підвищення його якісних показників.

За даними Головного управління статистики у Сумській області протягом 2013 року для переробки на підприємства молокопереробної галузі надійшло 273,0 тис. тонн молока (до минулого року 91,6%), у тому числі: від сільгосппідприємств – 192,2 тис. тонн; від господарств населення – 74,9 тис. тонн; від посередників та інших господарських структур – 5,8 тис. тонн.

За якістю прийняте молоко розподіляється: екстра – 7,3%; вищого ґатунку – 34,6%; І ґатунку – 46,8% (с/г підприємства); 40,9% (господарства населення); ІІ ґатунку – 11,2% (с/г підприємства); 59,1% (господарства населення).

УДОСКОНАЛЕННЯ КЛЮЧОВИХ МЕХАНІЗМІВ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ І СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ФОРМ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Ковбаса О.М., к.е.н., доцент кафедри логістики та виробничого менеджменту

Оцінка діяльності малих структур господарювання в аграрному секторі Сумської області дозволила виявити напрямки удосконалення механізмів стимулювання розвитку малого підприємництва в зазначеній сфері виробництва, на які слід спрямувати основні зусилля і заходи.

Перспективною формою кредитування є отримання займів в кредитних кооперативах, які необхідно створити в інфраструктурній сфері малого підприємництва на селі. Це буде можливим при забезпеченні правових умов і дієвій підтримці державою цих кооперативних утворень, які складатимуть певну альтернативу банківським кредитним установам. До числа переваг приватного і кооперативного кредитування можна віднести наступні: більш довгі строки кредитування; більш низькі відсотки в порівнянні з банківськими кредитами; більш висока оперативність при отриманні кредитних ресурсів; більш гнучкі умови по формам погашення кредитів; менш жорсткі вимоги по забезпеченню повернення кредиту; більш широкі можливості по перегляду умов використання кредитних ресурсів в залежності від поточної ситуації; невеликий обсяг кредитного продукту; прийнятність застави, яку пропонують позикоотримувачі; проста та недорога процедура отримання кредиту; консультаційне супроводження щодо особливостей використання кредиту в процесі виробництва та інші.

При вирішенні питання щодо вибору інструментарію і форм кредитування малого агробізнесу можливе використання так званого “документарного кредитування”. Воно розглядається як безресурсна форма кредитування із застосуванням таких банківських інструментів, як банківські гарантії та документарні акредитиви. Основою такого кредитування є страхування своїх зобов’язань. Перевагою є те, що при запропонованому кредитуванні, на відміну від існуючого, використання вказаного ресурсу здійснюється у випадку коли клієнт не виконує зобов’язання перед третьою особою. Істотним є також той факт, що при застосуванні документарного кредитування розмір комісійних виплат є значно меншим, на відміну від існуючих процентних ставок за користування кредитними ресурсами. Особливо важливим є таке положення для суб’єктів малого підприємництва під час економічної кризи. Використання даного типу кредитування є вигідним як для банків (вони залучають додаткових користувачів кредитних ресурсів), так і для суб’єктів малого підприємництва (вони мають дещо вигідніший доступ до кредитних ресурсів).

Досить ефективним заходом в процесі фінансового забезпечення малих агроформувань буде створення схем мікрокредитування для дрібних суб’єктів малого підприємництва на селі, особливо для підприємців – фізичних осіб. Ці схеми мають бути побудовані на механізмах забезпечення повернення кредитів, які не пов’язані із заставою майна.

Слід звернути увагу на використання внутрішнього і зовнішнього венчурного капіталу. Для підприємців малого підприємництва в аграрному секторі найбільш вірогідною є ідея використання внутрішнього венчурного капіталу.

Досить цікавими для малих агроформувань є такі фінансові послуги, як лізинг і торгівля в розстрочку. Їх також можна віднести до певних механізмів кредитування. Лізинг (мається на увазі фінансовий лізинг) є дієвим засобом оновлення, або придбання основних засобів – обладнання, машин, різного устаткування. Дуже часто в світовій практиці лізинг використовується як привабливий інструмент фінансування для сільськогосподарських та інших підприємств в аграрних регіонах. В Україні обсяг декларованих лізингових операцій залишається досить малим. Основні причини такого стану лізингових операцій – це недосконалість законодавчої бази, неузгодженість основних законів, що регулюють лізингову діяльність (закон про лізинг, закон про ПДВ, закон про оподаткування прибутку підприємств), відсутність єдиної методики бухгалтерського обліку лізингових операцій. Проблеми реєстрації предметів лізингу та захист прав лізингодавців також залишається невирішеними. Саме з причин, що наведені вище, майже всі операції по наданню в користування основних засобів в Україні є не лізингом, а звичайним продажем в розстрочку. Розстрочка дозволяє вирішити майже всі проблеми, що притаманні лізинговим операціям.

Зважаючи на кризову ситуацію, яка склалася в аграрному секторі, ми вважаємо за доцільне використання механізму субсидіювання малих агроструктур через компенсування частини витрат на сплату відсотків по банківським кредитам в розмірі до 90 % від ставки рефінансування, встановленої Національним банком України. Метою цього заходу є збільшення і здешевлення залучених кредитних ресурсів.

Отже, одним з ключових механізмів сприяння розвитку і підтримки малих агроформувань є механізми фінансово-кредитного забезпечення діяльності таких формувань. Зважаючи на слабкі ланки цього механізму слід запропонувати комплекс заходів по його удосконаленню. Серед пропонованих заходів можна виділити: створення системи кредитних гарантій, більш активне залучення “приватних” кредиторів, створення системи мікрокредитування і кредитного субсидіювання, залучення венчурних кредитів, створення системи земельно-іпотечного кредитування, а також використання інших кредитних інструментів.

НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР

Гужвенко С.М., ст. викладач кафедри логістики та виробничого менеджменту

Розробка стратегічних напрямів формування та функціонування регіональних кластерних структур обумовлена потребою забезпечення динамічного розвитку економіки країни в складних сучасних умовах. Концептуально кластеризація економіки базується на поєднанні загальнонаціональних і регіональних інтересів і можливостей з метою зміцнення сфери матеріального виробництва і на цій основі підвищення життєвого рівня населення.

Враховуючи це, державна політика формування таких інтегрованих структур бізнесу повинна сприяти перетворенню регіонів в активних суб'єктів економічних відносин на вітчизняному просторі та поза його межами створенням стійких кластерних структур.

Розглядаючи наведені поняття «кластер», варто зазначити, що в науковій літературі це поняття розглядається як група географічно сусідніх взаємозалежних компаній і пов'язаних з ними організацій; група фірм у межах однієї галузі; концентрація фірм, які здатні забезпечувати синергетичний ефект; об'єднання фірм у певній сфері підприємництва, виробничо-комерційна мережа незалежних фірм, установ, що генерують знання, посередницьких закладів тощо; географічна група взаємозалежних компаній і асоційованих інститутів, які пов'язані спільними цілями і доповнюють один одного; територіально-галузеві добровільні об'єднання підприємницьких структур; упорядкована, відносно стійка сукупність спеціалізованих підприємств; мережа незалежних виробничих та (або) сервісних фірм; група розташованих у регіоні взаємозалежних або доповнюючих одна одну промислових компаній і організацій.

Поряд з загальним поняттям «кластер» виділяються поняття «промисловий кластер», «регіональний кластер», «регіональний промисловий кластер», «інноваційний кластер».

Регіональний промисловий кластер розглядається як група фірм, які сконцентровані географічно в регіоні, що входить до складу метрополії; як кластер, елементи якого перебувають на загальній регіональній території.

Головною ознакою в поняттях «кластер» є географічна близькість підприємств і організацій, їхня взаємозалежність під час виробництва.

Кластерні структури успішно функціонують у багатьох країнах світу і, особливо, в тих, які прагнуть до безперервного удосконалення своєї економічної системи (Великобританія, США, Данія, Німеччина, Італія, Франція, Фінляндія тощо); в країнах, які розвиваються (Індія, Аргентина, Бразилія, Корея тощо); в країнах арабського світу (Йорданія, Ліван, Марокко та ін.). Це свідчить про значні масштаби кластеризації економік країн світу.

Найбільша кількість кластерних структур (168 кластерів або 19,9% від загальної їх кількості) функціонує у Великобританії. У США, Франції, Італії, Данії та Німеччині, відповідно, 152, 106, 72, 34 та 32 кластери. В Індії ідентифіковано 96 кластерних структур.

Питання необхідності кластеризації економіки України розглядали в Кабінеті Міністрів України ще у 2003 році. Про це свідчить Постанова Кабінету Міністрів України від 28.07.2003 р. №1174 «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 роки», в якій було передбачено формування технологічних кластерів передусім у найбільш наукоємних і високотехнологічних галузях та виробництвах, здатних кардинально змінити економічний і науково-технічний потенціал промисловості, забезпечити оптимізацію регіональних промислових комплексів та виробничих потужностей підприємств.

Відповідно до Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.09.2008 р. №1214 «Про затвердження плану заходів щодо реалізації Стратегії національної безпеки України на 2008 рік» передбачена розробка стратегії створення регіональних транскордонних кластерів.Реалізація стратегічних напрямів кластеризації економіки багато в чому зумовлює також потребу в людському капіталі і людському інтелекті, що відзначається в четвертому блоці моделі оцінки стійкості кластерних структур. Будучи мотивуючим чинником як економічного, так і соціального розвитку, інтелект, по-перше, створює передумови для зростання конкурентоспроможності тих або інших виробництв; по-друге, створює різні моделі споживчої і соціальної поведінки населення, що впливає на розвиток економіки регіону.

Під час моделювання різних варіантів оцінки стійкості кластерних структур регіону необхідно розглядати як відкриту систему, що означає вільний рух інвестицій, інновацій, людського капіталу. Процедура вибору зводиться насамперед до аналізу джерел і обсягів інвестування в кластерну структуру; оцінки наявного і можливостей залучення інноваційного потенціалу; оцінки наявного і можливостей залучення людського капіталу.

ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ В УКРАЇНІ

Міщенко О.В., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: доц. О.М. Замора

В умовах державної кризи уряд України активно створюєзагальнодержавні програми, які б надали поштовх розвитку національної економіки. В умовах реформування економіки країни у ринкову перед державою постали питання заміни застарілої господарської бази, зростання конкурентоздатності регіонів, розвитку пріоритетних галузей, виходу нашої продукції на міжнародні ринки, надбання науково-технічного досвіду тощо.

Ці завдання неможливо вирішити без інтеграції національної економіки у світове господарство через використання нових форм співпраці із закордонними партнерами та активізації інвестиційних процесів. Світова практика свідчить, що створення вільних економічних зони на території країни сприяє швидкому залученню іноземних інвестицій на тривалий термін.

Під вільною економічною зоною розуміють обмежену частину території країни, для якої характерний специфічний режим функціонування економічних суб'єктів, анклавність як гарантія досягнення стабільності і певної свободи. На території вільної економічної зони запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб.

Існують різні типи ВЕЗ:

1. Безмитні торгові зони (порти, склади, транзитні зони, митні зони на підприємствах);
2. Експортні виробничі зони (промислові, туристсько-рекреаційні);
3. Імпортні виробничі зони, зони із заміщенням порту;
4. Банківські і страхові безмитні зони;
5. Зони технологічного розвитку (технопарки, технополіси);
6. Комплексні зони.

Основними завданнями ВЕЗ є залучення інвестицій і нових технологій, створення нових робочих місць, збільшення валютних надходжень до країни, розвиток інфраструктури тощо. За допомогою таких зон вирішуються стратегічні програми економічного зростання окремих регіонів і, врешті-решт, національної економіки всієї країни.

В 1992 році був прийнятий закон «Про загальні принципи створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», який визначає лише загальні принципи роботи спеціальних режимів та не задає критеріїв їх ефективності. В Україні більшість вільних економічних зон були створені у межах адміністративних одиниць. Управління такими зонами, крім спеціально створених адміністрацій, здійснювали ще й місцеві органи влади, що значно ускладнювало цей процес і давало можливість ведення непрозорого управління.

Недосконаліть правової бази, нестабільність умов ведення бізнесу призвело до того, що лише третина інвестицій в ВЕЗ станом на 1 січня 2005 року були іноземні. Наприклад, у 1999 році був ведений мораторій на утвердження нових ВЕЗ (згодом депутати його неодноразово порушували), пізніше був ведений мораторій на нові інвестиційні проекти. Всього об'єм освоєних суб'єктами спец режимів інвестицій (як зовнішніх, так і внутрішніх) склав 9,8 млрд. гривень та порівняний з розміром наданих податкових пільг (8,4 млрд. гривень).

Як наслідок,спеціальні податкові режими проіснували лише п'ять-шість років. За цей час ними змогли скористатися тільки найсміливіші інвестори. Більша частина запланованих інвестицій не була здійснена.Україна не має достатніх коштів для ефективного впровадження великої кількості зон, а іноземні інвестори не зацікавлені вкладати капітал у регіони без належної інфраструктури, засобів зв'язку, з застарілими виробничими потужностями. Тому в умовах, що склалися, потрібно обмежитися функціонуванням невеликої кількості зон у найбільш пріоритетних регіонах і забезпеченням відповідного фінансування проектів.Також необхідно створити державний контролюючий орган, який б делегував свої повноваження у створених відділах при міських та обласних радах, що здійснюватиме супровід інвестиційного об'єкту від моменту його заснування та проводитиме експертизу можливостей даного проекту.

Використані літературні джерела:

1. Інвестиційна діяльність у вільних економічних і офшорних зонах[Електронний ресурс]/. – Режим доступу: http://studentbank.ru/view.php?id=61488
2. Морозюк І.Б. Створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон в Україні / І.Б. Морозюк : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nvbu.gov.ua

ЗАСТЕРЕЖЕННЯ ТА ВИКЛИКИ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Андріяш М.Ю., магістрант спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: доц. А.М. Михайлов

Швидкі трансформаційні зміни в аграрному секторі економіки зумовлюють виникнення нових, до сьогодні недостатньо досліджених проблем в царині управління людськими ресурсами. Беззаперечним залишається те, що людський чинник залишається одним із вирішальних в забезпеченні ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств, хоча окремі складові системи управління персоналом видозмінюються, як і їх пріоритети у здійсненні.

Виходячи із тенденцій розвитку аграрного бізнесу в світі, що характеризується проникненням транснаціональних корпорацій в сферу виробництва сільськогосподарської продукції, злиттям та поглинанням сільськогосподарських підприємств, а також підпорядкуванням діяльності окремих суб'єктів господарювання потребам та законам світогосподарського розвитку, в практиці управління персоналом окремих підприємств накопичуються проблеми, про які в економічній літературі зазначається із застереженням та пересторогою. Відродження та розвиток великотоварних сільськогосподарських підприємств в Україні відбувається із застосуванням нових підходів в управління персоналом, які, на відміну від існуючих в попередні десятиріччя, характеризуються підпорядкуванням інтересів працівників загально організаційним інтересам, а також спрямованістю дій керівництва на збільшення прибутку любою ціною. Одразу слід визнати, що успішно функціонуючі великотоварні підприємства та агрохолдинги беззаперечно мають досвід застосування також нових прогресивних технологій в управлінні персоналом, що імпортуються разом з технологіями виробництва сільськогосподарської продукції та фінансовими інвестиціями, та на вивчення яких вони заслуговують. Оцінка стану та особливостей системи управління персоналом великотоварних підприємств, що обробляють декілька десятків чи сотень тисяч га сільгоспугідь, показує, що окремі її етапи отримують різну значимість.

Як позитивний момент в системі управління персоналом можна виокремити етап його навчання та підвищення кваліфікації, що здійснюється відповідно перед початком вступу на посаду, а також відповідно до зміни умов внутрішнього та зовнішнього середовища (нові культури, засоби захисту рослин, добрива, технічні засоби тощо). Служби з управління персоналом вивчають потенційні здібності працівників та спрямовані на забезпечення умов отримання повної віддачі та реалізації потенціалу. Окремо слід вказати на формування мотивації праці в таких підприємствах. Зазвичай, за умови виконання усіх посадових обов'язків, багато чисельних додаткових умов трудового контракту та беззаперечну відданість в досягненні цілей, працівники агрохолдингів отримують достойну винагороду, що виявляється як в оплаті праці, так і в отриманні різного роду пільг та привілеїв (для управлінського складу: службовий транспорт, персональний ноутбук, безлімітний телефон, навчальні семінари в поєднанні з відпочинком тощо). Разом з тим не усім вдається адаптуватися до таких умов та вимог управлінських технологій, особливо, людям старшого віку та тим, хто знайомий з іншими системами управління персоналом. З одного боку, майже взірцева організація сільськогосподарського виробництва та його бездоганне короткострокове та оперативне планування в таких інтеграційних угрупуваннях супроводжується системою перевірок, контролю, спостережень, прослуховувань та формуванням такої системи безпеки, якій може позаздрити не одне підприємство з добування алмазів. Тому звільнення працівників за виявлені відхилення від заданих стандартів трудової поведінки відбувається миттєво, без пояснень та обговорень.

Таким чином, нові організаційні угрупування в сільському господарстві формують нові виклики в системі управління людськими ресурсами, що потребують більш детальних досліджень та врегулювання як важливого фактору подальшого збереження та розвитку людського капіталу країни.

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Братков М.О., магістрант спец.і «Адміністративний менеджмент»,
Науковий керівник: проф. Л.І. Михайлова

Сучасні умови світогосподарського розвитку зумовлюють необхідність вивчення закономірностей та чинників ефективного розвитку країн, окремих регіонів та успішних організацій. Стрімкі інтеграційні процеси у світовій економіці, поглиблення глобалізації світової економіки та посилення залежності соціально-економічного розвитку окремих країн від зазначених процесів активізують дії державних інституцій та національний менеджмент різних рівнів управління щодо використання передового досвіду та організації підпорядкування. Розвиток транснаціональних корпорацій, процеси злиття та поглинання організацій поширюються на всі види економічної діяльності, чим зумовлюють потребу суб'єктів господарювання імплементувати в національний менеджмент досвід ефективно функціонуючих компаній з використанням сучасних технологій управління, що можуть забезпечити їм стабільне становище на ринку, конкурентоздатність та стальний розвиток. Тому зазначені проблемні питання безперечно є актуальними, потребують поглибленого вивчення [1].

Об'єкт наукового дослідження є ТОВ «Таурус», що створене відповідно до законів України „Про власність" ,"Про товариства", "Про підприємництво", «Про підприємства в Україні», «Про господарські товариства», а також до інших нормативних актів. За аналізований період підприємство займалося деревообробкою, а саме, виготовленням меблевої заготовки та штучного паркету. Упродовж усього періоду дослідження ТОВ «Тарус» є прибутковим, однак виявлена тенденція до зниження рівня прибутковості. Характеризуючи систему управління ТОВ «Таурус» необхідно зазначити, що вона ґрунтується на системному підході до послідовного виконання усіх функцій управління: планування, організації, координації, мотивації та контролю. Організаційна структура представляє собою сукупність виробничих, управлінських та обслуговуючих підрозділів. Структура управління є відповідною організаційному устрою та базується на нормах права. Структура та діяльність органів управління визначається та регламентується Статутом та Установчим договором товариства з обмеженою відповідальністю. Підприємство є стабільним постачальником високоякісної продукції на вітчизняному та світових ринках. Тому розширення зовнішньоекономічної діяльності має багато особливостей, але всі вони зводяться до управління цією діяльністю. Тому в зміні управлінської структури в розрізі управління ЗЕД пропонуємо створення нового відділу, який би поєднав інформаційні потоки з зовнішнього і внутрішнього ринків, дав можливість оперативно перерозподіляти продукцію. Важливим напрямком вдосконалення управління та розвитку підприємства є диверсифікація продукції – розширення номенклатури та приведення її до максимального стану готовності, що дасть можливість заявити про себе не як про постачальників мало обробленої сировини, а дійсно як про виробника.

Вважаємо доцільним розроблення бізнес-плану по організації випуску ще одного виду продукції нашим ТОВ – паличок для морозива. Усі передумови для випуску цієї продукції є: Україна щорічно імпортує із Білорусії, Росії та Польщі близько одного млрд. паличок – тобто, є стійкий стабільний попит. Для їх виготовлення йде деревина із дерева листкових порід (береза, вільха, липа), яка в Україні практично не переробляється, а реалізується як технічна сировина чи дрова. Виконані розрахунки показали, що вартість проекту складу 780 тис. грн., а від окупиться за 21 місяць функціонування цеху при ціні реалізації однієї палички – одна коп..

Література:

1. Національний менеджмент організацій: інтеграційний вимір. Монографія/ За ред.. д.е.н., проф.. Л.І.Михайлової. – Суми: Видавництво «Козацький вал», ВАТ «Сумська обласна друкарня», 2009. – 352 с.

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОСУВАННЯМ ТОВАРУ

Мусько О.О., магістрант спец. «Адміністративний менеджмент»,
Науковий керівник: доц. А.М. Михайлов.

Розвиток ринкових відносин та входження нашої країни в систему світогосподарських зв'язків поставили перед підприємствами цілий ряд раніше не існуючих проблем, в тому числі і необхідність управління просуванням товару. Це в повній мірі стосується і підприємств малого та середнього бізнесу, менеджмент яких до останніх часів залишається ще мало адаптованим до швидких змін кон'юнктури ринку. На даний час роль підприємства на ринку змінюється: йде перехід від диктату виробника до активної ринкової політики. Виробництво починає переорієнтовуватися на продукцію, яка користується попитом і є більш рентабельною. Виконане дослідження показало, що управління просуванням товару - це вплив керуючої системи (суб'єкту управління) на процес доведення продукції до споживача. Сьогодні найбільш типовими для підприємств є три типи структур підпорядкованості служби збуту продукції. Структура, функції і характер (принципи) діяльності служби збуту визначаються багатьма факторами і перш за все ступенем економічної самостійності підприємства. Виконане дослідження показало, що Сумська державна біологічна фабрика – це потужне підприємство біологічної промисловості, яке виготовляє широкий асортимент імунопрофілактичних, лікувальних, біостимулюючих препаратів, поживних середовищ, гідролізатів.

Організаційна структура Сумської державної біологічної фабрики є змішаною. Біофабрика здійснює зовнішньоекономічну діяльність, зокрема експорт біопрепаратів. Основним торговим партнером за кордоном є Молдова. Займається зовнішньоекономічною діяльністю служба маркетингу, так як на біофабриці відсутній відділ ЗЕД. В аналізованому підприємстві питаннями організації збуту та управління просуванням товару займається безпосередньо директор спільно з підпорядкованою йому службою маркетингу. Щодо виконання цієї конкретної функції директором підприємства, то, виходячи із рівня його зайнятості, часу на її здійснення у нього залишається небагато. Він постійно приймає велику кількість, як стратегічних, так і оперативних управлінських рішень, які потребують певного часу для їх вирішення.

В товаристві застосовують різні заходи щодо стимулювання збуту та просування товару, зокрема: різні цінові знижки, подарунки, безкоштовну доставку та інше. Проте недостатньо уваги приділяється організації та проведенню рекламних заходів, а також на недостатньо високому рівні заходи щодо підвищення якості продукції. Оскільки для ефективного управління просуванням товару необхідно досконаліше вивчати наповненість ринку, виявляти нові канали збуту, здійснювати прогнозування ринку, динаміку та кон'юнктуру змін, здійснювати збір інформації про наповненість ринку, аналізувати структуру та динаміку попиту, запроваджувати нові форми та методи рекламної діяльності та інше. Проведений аналіз перспектив ведення бізнесу в галузі біопрепаратів показав, що можна розташувати країни в порядку зростання їх пріоритетності для експорту продукції Сумської біологічної фабрики в такій послідовності: Чехія; Білорусія; Казахстан. Розрахунково-прогнозні показники потреби біопрепаратів на вищезазначених ринках та порівняння показників ефективності експортних операцій дають можливість стверджувати, що найбільш рентабельною є експортні операції до Чехії (79,03%), тому потрібно Сумській біофабриці направити свої зусилля саме на цей ринок, крім того вона продукує після впровадження системи якості ISO-9001 сертифіковану конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В ТОВ «АГРОКОНТРАКТ»

Приходько Я.І., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: доц. Волченко Н.В.

Управління збутовою діяльністю підприємства є темою, яка ніколи не втратить своєї актуальності. Наявність добре розробленої маркетингової стратегії в системі збуту є запорукою нормального функціонування підприємства. Вивчення даної проблеми необхідне для розуміння основних аспектів діяльності підприємства, що пов'язані з його адаптацією до ринкових умов.

Актуальність обраної теми полягає в тому, що підприємства в умовах ринкової економіки значну увагу приділяють проблемам оптимізації процесу просування товарів від виробника до споживача. Результати їхньої господарської діяльності багато в чому залежать від того, наскільки правильно обрані канали розподілу товарів, форми і методи їхнього збуту, від широти асортименту і якості наданих підприємством послуг, пов'язаних з реалізацією продукції.

Зарубіжна практика менеджменту пропонує значну кількість рекомендацій відносно того, як повинна бути організована збутова політика підприємства. Проте методи, які використовуються у країнах з розвиненою ринковою економікою, вимагають певної адаптації до вітчизняних умов. Тому для підприємств України важливо вдосконалювати організаційну структуру управління збутовою діяльністю.

Організаційна структура управління збутовою діяльністю на підприємстві це сукупність управлінських підрозділів та виробничих підрозділів, що організовують і здійснюють комплекс збутових операцій з постачання готової продукції споживачам відповідно до їх вимог.

У ринковій економіці успішна товарна політика, динамізм і гнучкість виробництва, що орієнтується на задоволення потреб покупців, є одним з головних умов ефективної виробничо-комерційної діяльності підприємства на сучасному етапі розвитку України.

На сучасному етапі ринкової економіки в силу загострення конкуренції за ринки збуту, росту витрат, а також підвищення вимог споживачів стосовно якості обслуговування, одним із факторів, який визначає виживання торгівельних підприємств та їх цілеспрямований розвиток, ефективність збутової діяльності підприємства. У зв'язку з цим все більше значущими стають питання щодо оцінки системи збуту, що і являє собою предмет маркетингового аудиту збутової діяльності торговельних підприємств. Маркетинговий аудит комплексна оцінка результатів збутової діяльності, шляхом всебічного, періодичного та незалежного аналізу збутових операцій.

Більшість українських підприємств в останні роки опинилися перед серйозними проблемами у сфері збуту. Падіння обсягів продажу, зниження рентабельності виробництва, скорочення частки ринку аж до повної її втрати, надмірне використання товарообмінних операцій - це далеко не повний перелік взаємопов'язаних негараздів, що супроводжують сферу збуту навіть тих підприємств, які ще вчора здавалися благополучними.

Ціль просування продукції полягає в тому, щоб представити як підприємство, так і продукцію клієнту. Про підприємство і продукцію повинно бути створене позитивне враження. Якщо клієнт ніколи не чув про підприємство чи його продукцію, то імовірність того, що він купить продукцію такого підприємства, дуже низька. Те ж саме відбувається і тоді, коли в клієнта склалося погане враження про підприємство чи його продукцію. Просування продукції допомагає сформувати в клієнтів представлення про продукцію підприємства. Дуже часто здійснення покупки клієнтами обумовлено значною мірою елементом переконання. Підприємство повинно подбати про те, щоб донести до відповідної групи клієнтів вірну інформацію про продукцію. Ціль заходів щодо просування продукції полягає в доведенні повідомлення до потенційного покупця на всіх етапах процесу придбання і споживання.

Управління збутовою діяльністю на підприємстві ТОВ "Агроконтракт", займає дуже важливе місце в прибутковій діяльності підприємства, на ТОВ "Агроконтракт" збутовий відділ інтенсивно працює над проблемами збуту та його якості, а також над питаннями ефективної реклами, що безпосередньо зв'язано із збутом. Щоб покращити збутову діяльність необхідно приймати стратегічні заходи, спрямовані на створення більш ефективної збутової політики:

- Диверсифікація споживачів продукції (визначення цільових сегментів ринку та регіонів продажу).
- Створення механізму особистої зацікавленості робітників збутового апарату у реалізації продукції.
- Навчання робітників збутових служб нових прийомів та методів збуту.
- Створення ефективної системи зворотного зв'язку із споживачами, механізми розгляду скарг та претензій клієнтів.
- Вивчення смаків та вподобань цільових клієнтів і максимальний ступінь врахування побажань.

Всі ці шляхи покращення збутової політики доцільно застосовувати на підприємстві навіть тоді, коли значних проблем зі збутовою системою не спостерігається.

УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Перепічай Б.О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: доц. Дашутіна Л.О.

Виробничо-збутова діяльність включає операції, пов'язані з випуском продукції, доставкою її споживачу і наданням послуг. Вони відображають зміни в готівки у зв'язку з угодами і використовуються при обчисленні чистого прибутку. Оскільки на розміри чистого прибутку впливають різні чинники, застосовується непрямий метод визначення отриманої або використаної готівки для здійснення виробничо-збутової діяльності. Цілеспрямоване здійснення виробничо-збутової діяльності підприємства на основі вивчення ринку і пристосування до нього виробництва продукції забезпечує самостійний структурний підрозділ підприємства - служба маркетингу.

Маркетинг як концепція управління виробничо-збутовою діяльністю має ряд загальних функцій, властивих кожному типу управління, а саме: ціле покладання (планування), організацію, координування, облік і контроль, тобто передбачає розробку маркетингових стратегій та програм, формування структур маркетингових служб, координацію їх діяльності з іншими підрозділами фірми, контроль маркетингової діяльності та оцінку її діяльності. Це система стратегічного управління виробничо-збутовою діяльністю фірми, спрямована на максимізацію прибутку за допомогою обліку та активного впливу на ринкові умови. Маркетинг як система управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства заснована на принципі організації виробництва таких товарів, які можна прибутково продати на ринку. Але концепція маркетингу не залишається незмінною: вона постійно еволюціонує, пристосовуючись до мінливих умов ринку. Сальдо надходжень і платежів від виробничо-збутової діяльності являє собою суму чистого прибутку і амортизаційних відрахувань підприємства по роках.

Сучасна концепція маркетингу відображає орієнтацію виробничо-збутової діяльності підприємства на потреби і потреби клієнтів, підкріплену зусиллями (конкретними діями) маркетингу, націленими на створення споживчої задоволеності як основи для досягнення цілей підприємства. Підприємство виробляє те, що необхідно споживачеві, і отримує прибуток за рахунок максимального задоволення його потреб при забезпеченні раціонального використання ресурсів у ході своєї виробничо-збутової діяльності.

Одним із головних завдань підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності підприємств є аналіз наявних ресурсів, складання і реалізація комплексного плану заходів з удосконалення управління ресурсами підприємства. З аналізу видів ресурсів виробничо-збутової діяльності випливає, що попит на ресурси безпосередньо залежить від попиту на готову продукцію. У практичній діяльності підприємства в умовах ринку план на основні види ресурсів формується відповідно до граничної прибутковістю і граничними витратами. Таким чином, при формуванні стратегії поведінки підприємства спочатку слід визначити ресурси, використовувані в його виробничо-збутової діяльності, а потім економічно обґрунтувати їх величину з використанням методів фінансового і технічного аналізу.

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Савченко О.С., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: доц. Замора О.М.

Як кажуть, хліб - усьому голова. Так, від зерна і продуктів його переробки значною мірою залежить і могутність держави, і добробут її населення.

Актуальність теми полягає в необхідності дослідження питань ефективного управління прибутком підприємств, так як він є основним показником господарської діяльності торгового підприємства.

Прибуток є постійно відтворюваним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, і чим вище рівень прибутку підприємства, тим менш його потреба у залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел і вище рівень самофінансування його розвитку.

Прибуток є якісним показником, оскільки в його розмірі відображається зміна обсягу товарообороту, доходів підприємства, величини витрат обертання. Таким чином, прибуток синтезує всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності в цілому.

Дослідження проводилися на базі даних Східного РУ «Райз-Максимко».

Основними культурами, які вирощуються на землях Лохвицької філії є: зернові та зернобобові; соняшник; соя, ріпак озимий. Також підприємство займається тваринництвом, а саме вирощуванням в живій масі:ВРХ; свиней; овець.

Аналізуючи дані структури товарної продукції підприємства можна констатувати, що найбільшу питому вагу у структурі товарної продукції по рослинництву в середньому за 2010-2012 роки займає кукурудза і складає 71,1%, по тваринництву молоко, яке складає 71,%.

Спеціалізація підприємства має низький рівень, а це значить, що господарство не займається поглибленим виробництвом однієї-двох видів продукції, а основна його ціль – забезпечення потреб населення в основних продуктах харчування.

Аналізуючи забезпеченість підприємства основними виробничими фондами то можна сказати, що філія забезпечена основними фондами тому, що показник рентабельності в 2012 р. становить - 51,2% порівняно з 2010 та 2011 роками.

Доречно відзначити, що коефіцієнт оборотності оборотних засобів в 2012 році в порівнянні з 2010 роком зменшились на -0,4, і складає 0,5. Причиною даної ситуації є значне збільшення середньорічної вартості оборотних коштів, що є позитивним, оскільки сприяє зростанню ефективності використання оборотних засобів. Коефіцієнт закріплення оборотних запасів за 2012 рік в порівнянні до 2010 зріс на 0,7, і становить 1,2 – це свідчить про підвищення використання оборотних засобів. Одноденний оборот звітного року збільшився за рахунок зростання суми обороту і становить 8744 тис. грн., що є позитивним.

Аналізуючи показники прибутковості за 2012 рік, то можна сказати, що підприємство є прибуткове, так як: дохід (виручка) від реалізації продукції зріс на 91,4 %, разом з тим майже на 65,4 % зріс податок на додану вартість; бачимо зростання чистого доходу (виручки) від реалізації продукції на 105,5%. Собівартість реалізованої продукції збільшилась на 171 %, а від так і рівень валового прибутку зменшився на 37,4%, а інші операційні доходи збільшилися аж на 599. Чистий дохід також збільшився на 87 %.

Отже, проаналізувавши дане підприємство можна сказати, що воно є прибутковим та рентабельним, про це свідчить проведений нами аналіз впливу окремих факторів на зміну фінансових результатів від реалізації зернових культур. Тому на ПрАТ «Райз-Максимко» приділяють велику увагу розвитку напрямку з виробництва зернової продукції.

ВИДИ ТА ЗНАЧЕННЯ ЗБУТУ ТОВАРУ ТА ПОНЯТТЯ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кочмала І.С. студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: доц. Юрченко О.Ю.

Збут – комплекс після виробничих операції, які здійснюють юридичні та фізичні особи з моменту виготовлення продукції до її продажу покупцеві. До них належать доробка, сортування, фасування, пакування, складання, зберігання, доставка до оптових та роздрібних покупців, продаж.

Конкретизацією категорії «збут товарів» є поняття «канал збуту» - шлях товару від безпосереднього виробника до споживача, включаючи оптових та роздрібних торговців, в наслідок чого зростає ціна на товар.

Для того щоб збільшити продажі товару і завоювати якомога більше клієнтів застосовують стимулювання збуту.

Стимулювати означає "привести в рух", тобто стимулювання збуту включає в себе всі види маркетингової діяльності, що здатні стимулювати негайну продаж продукту. У порівнянні зі стимулюванням збуту реклама та паблісіті призначені для досягнення таких цілей, як доведення до споживача інформації про нову марку і надання впливу на ставлення споживача до неї.

Головне завдання стимулювання збуту - спонукання споживача здійснювати закупівлі великих партій продукції і стимулювання до регулярних комерційних зв'язків з підприємством.

Класифікують три узагальнених типи стимулювання:

- Загальне стимулювання. Застосовується на місці продажу.
- Виборче стимулювання. Припускає розміщення товару поза місцями загального викладення на вигідній позиції, наприклад, на початку ряду або стелажу.
- Індивідуальне стимулювання. Здійснюється в місцях загальної експозиції товарів і, як правило, виходить від виробника.

Стимулювання збуту має багатоцільову спрямованість: споживач, продавець, торговий посередник.

Засоби стимулювання споживачів:

- пропозиція ціни (продаж за зниженими цінами, пільгові купони, талони, що дають право на знижку).
- пропозиція в натуральній формі (премії, зразки товару);
- активна пропозиція (конкурси покупців, ігри, лотереї).

Важливе значення також має стимулювання торгових посередників, адже якщо торговий персонал підприємства не зацікавлений у товарі, то торгова мережа не виявить до нього цікавості і товар перестане бути рентабельним.

Основні засоби стимулювання співробітників підприємства :

1) Премії до зарплати або при виконанні річних показників.

2) Премії за досягнення "особливих показників" - каталогізація товару, перевиконання показників у період спаду ділової активності і т.п.

3) Присудження очок, певна кількість яких можна обміняти на цінні подарунки.

4) Туристичні подорожі для збутовиків, що досягли великих успіхів у роботі.

Отже, ми прийшли до висновку, що в сучасний час стимулювання займає важливе місце у системі просування товарів і послуг в цілому, а також має ряд переваг для фірми. Порівняно з рекламою, воно дозволяє швидко впливати на попит. Воно допомагає залучати нових покупців і підтримувати прихильність до продукту або магазину. Деякі форми стимулювання збуту володіють цінністю для споживачів, зберігаються ними і виконують функцію нагадування: календарі, сірникові коробки, пакети, майки, ручки. Особливо стимулюють споживачів дорогі товари.

І, нарешті, слід пам'ятати, що стимулювання збуту підкріплює рекламу, персональний продаж, PR, але не замінює їх.

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ В СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Соколова А.Р., студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: доц. Замора О.М.

На початку XXI століття відбуваються інтенсивні процеси глобалізації, що супроводжуються об'єднанням окремих економічних суб'єктів в єдине ціле. Нівелювання обмежень і кордонів, часового фактору – все це є наслідком інтернаціоналізації національних економік країн. В таких умовах особливого значення набуває діяльність транснаціональних компаній, їх вплив на економіки окремих країн та світові тенденції розвитку економічних показників загалом.

Транснаціональна корпорація, ТНК (transnational corporation, TNC) – це група підприємств, що володіє виробничими підрозділами в різних країнах, але контролюються штаб-квартирою, що знаходиться в одній країні. За визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), транснаціональні корпорації (ТНК) — це «підприємства, що складаються з материнського підприємства та його закордонних філіалів», при цьому ТНК можуть як набувати статусу корпорації, так і не мати цього статусу.

В англомовній літературі по міжнародній економіці для позначення міжнародних бізнес-організацій часто використовують терміни «багатонаціональна фірма» (multinational firms - MNF) чи «багатонаціональна корпорація» (multinational corporation - MNC), які використовуються як синоніми. Це - підприємства, що володіють виробничими активами чи контролюють їх в двох або більше країнах, найчастіше через прямі іноземні інвестиції або через участь корпорації у зарубіжному виробництві за допомогою створення альянсу з іноземною фірмою.

З кожним роком кількість ТНК в усьому світі зростає, а масштаби їх діяльності набувають наддержавного рівня. На 2013 рік було зафіксовано 85 тис. од. транснаціональних компаній та їх філій, які контролювали більше 85% світового експорту та 90% прямих іноземних інвестицій. Вже декілька десятків років лідером серед країн базування з найбільшими ТНК займає США, на другому місці – найрозвинутіші країни Європи (рис. 1).

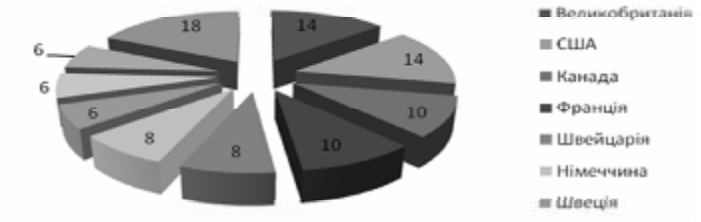

Рис.1. Розподіл 50 найбільших ТНК по країнам базування на 2013 рік, %

Діяльність ТНК має ряд позитивних і негативних сторін як для приймаючої країни, так і для країни базування.

Переваги діяльності ТНК: збільшення інвестиційних надходжень; покращення економічного клімату країни; збільшення відкритості економіки; прискорення науково-технічного прогресу; забезпечення робочими місцями.

Недоліки діяльності ТНК: виснаження ресурсної бази; збільшення монополізації ринку; лобіювання інтересів окремих підприємців; підвищення залежності національної економіки по відношенню до більш могутніх держав; використання країни як ресурсного придатка лише на певний період часу.

Україна в контексті сучасного рівня глобалізації відноситься до країн з відкритою економікою. Відносно дешевша та різноманітна ресурсна база, недостатній рівень розвитку національної економіки призвели до того, що держава є більше приймаючою, ніж країною базування, тобто є ресурсною базою зарубіжних ТНК. Тож постає питання: як цьому протистояти і чи здатна на це українська економіка? Для того, щоб на рівні взаємодіяти з транснаціональними компаніями як на території України, так і поза її межами, необхідно реалізувати свої власні можливості та ресурси, а саме - йдеться про створення українських транснаціональних структур. Схожий досвід вже використовують Китай, Індія, Індонезія, Бразилія, Росія та інші країни, що швидкими темпами розвиваються на міжнародному ринку. Національний капітал здатний витримувати конкуренцію з ТНК лише тоді, коли він сам структурується в потужні фінансово-промислові утворення, аналогічні міжнародним структурам та здатні власними силами проводити активну зовнішню політику.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ АДМІНІСТРУВАННЯ В ОРГАНІЗАЦІЯХ

Святенко С.Є., студ. 5 курсу спец. АДМ
Науковий керівник: доц. Строченко Н.І.

У різних умовах на діяльність персоналу підприємства діє система взаємопов'язаних і взаємозалежних факторів:

Людський фактор представляє собою дію інтелектуальних, фізичних і духовних сил, що виявляються у професійній та духовних сферах діяльності персоналу, в готовності сприймати і використовувати підходи до вдосконалення методів діяльності. Незважаючи на велику кількість літератури, присвяченої людського фактору, немає чітких рекомендацій щодо його обліку в управлінській практиці. В основному і теоретики, і практики погодилися, що людину треба мотивувати, спонукати до діяльності. Менеджер має спільне завдання - забезпечити збіг цілей кожної окремої людини, групи з цілями організації.

Інформаційний фактор. Процес управління організацією для персоналу, в першу чергу, пов'язаний з переробкою інформації, що циркулює в каналах системи управління. Менеджеру інформація необхідна для прийняття рішення. При цьому рішення має бути своєчасно і обґрунтовано. Це вимагає відповідної характеристики інформації: кількості та якості інформації, повноти, своєчасності, достовірності, точності, щільності та цінності. Успішно це можна реалізувати програмно-цільовим підходом до організації інформаційного забезпечення.

Фактор засобів праці. Розуміються причини, які спонукають удосконалювати методи керівництва при впровадженні нової техніки, механізації та автоматизації процесу управління. З року в рік ускладнюють процес управління закономірно призводить до створення більш досконалих зразків засобів механізації та автоматизації робочих місць, передачі, прийому та обробки, зберігання інформації, виконання розрахунків. Це природно приводить до необхідності вдосконалювати прийоми, способи і методи роботи управлінського персоналу.

Системні фактори. Сутність системного впливу чинників пояснюється положеннями теорії систем. Як окремі елементи, об'єднані в систему, надають їй нові властивості, так і система чинників, що діють на персонал, приносить нові характеристики, впливаючи на використовувані ним методи. До системних факторів ми відносимо: фактор відповідності систем і наукову організацію праці.

Фактор відповідності систем. Необхідність узгодження двох підсистем - керуючої і керованої - пояснюється вимогами законів управління (закон гармонії і необхідної різноманітності). Будь-яка організація, як би вона не була досконала в момент свого створення або кульмінації своєї діяльності, як би вона добре не відповідала своєї первісної задачі, одного разу потребуватиме корінної перебудови. При цьому чим складніше система, тим більше шансів у процесі її розвитку зіткнутися з кризовою ситуацією, з необхідністю перебудови організації. У країнах з розвиненою ринковою економікою є звичною справою через 2-4 роки (залежно від розмірів фірми) перебудовувати організаційну структуру у відповідності з навколишнім середовищем, метою організації.

Перебудовуючи організацію, менеджери приводять у відповідність керуючу систему з керованою. Відповідність має бути методологічне (облік вимог закономірностей управління), організаційне (проявляється через організаційні зв'язки, закріплені організаційною формою), функціональне (виявляється через взаємозв'язок цілей, функцій і методів управління), соціально-психологічний (проявляється в єдності мети організації і кожного виконавця), інформаційно-технологічне (проявляється у відповідності кількісних, якісних характеристик), правове (проявляється у взаємодії всього персоналу, досягається визначенням кожному прав і відповідальності).

Вимоги відповідності систем призводять до того, що методи управління та праці мають відповідати існуючій системі управління. Менеджер, який вирішив запровадити нові, більш досконалі прийоми, способи, методи управління, має створити відповідний механізм управління, перебудувати систему управління. Більш того, менеджер, приходячи в будь-яку організацію, потрапляє в поле сформованих відносин. Він повинен дотримуватися писаних й неписаних законів. Він має враховувати закони функціонування об'єкта управління і навколишнього середовища.

Наукова організація управлінської праці. Управлінська праця має свої особливості. Вони походять із специфіки процесу управління. Персонал управління бере участь у створенні матеріальних цінностей передбачуваних послуг не безпосередньо, а через організацію праці інших людей.

Предметом праці менеджера, спеціаліста управління, є інформація. Трудові витрати на її вивчення, добір, опрацювання, зберігання, передачу складають до 80% всіх витрат робочого часу. Засобами управлінської праці є організаційна техніка. Управлінська праця складається з безлічі конкретних робіт (понад 200). Ці роботи, у свою чергу, поділяються на операції, а операції складаються з окремих елементів. Кожна робота виконується сукупністю прийомів і способів. При належній організації останніх отримаємо більш досконалий метод роботи.

ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ, ЯК ФУНКЦІЇ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Святенко Є.С., студ. 5 курсу спец. АДМ
Науковий керівник: доц. Ксенофонтова М.М.

Контроль - важлива функція менеджменту, застосування якої дає керівнику слідкувати за виконанням управлінських рішень і вносити корективи. За своїм рангом функція контролю стоїть на другому місці після функції планування (постановки цілей). І це зрозуміло, адже якщо до підлеглих не доведена мета їхньої діяльності, то нічого буде контролювати. Незважаючи на те, що контроль не надто подобається працівникам, він все-таки є об'єднувальним чинником діяльності контролюючих та контрольованих. Основне завдання контролю - забезпечити досягнення цілей і місії організації. Потреба контролю є об'єктивною і визначається дією таких чинників: зміною законів, політики, структури організації тощо; небезпекою виникнення кризових ситуацій; потребою підтримувати успіх організації; боротьбою за ринки збуту товарів. Тобто функція контролю спрямована на виявлення відхилень у виробничому процесі і полягає у своєчасній їх ліквідації. Контроль повинен: орієнтуватися на досягнення конкретних результатів; забезпечувати своєчасність, мобільність, надійність та гнучкість застосування контрольних операцій; відзначатися простотою; бути економічним, тобто базуватися на порівнянні витрат на його організацію з його результатами.

Відповідальним за контроль є безпосередній начальник, функція контролю входить в коло його обов'язків і не делегується. На практиці здійснюється також контроль з боку третіх осіб, тобто управлінців, які спеціалізуються на його проведенні. Штати контролерів створені всередині підприємства, а також спеціалізованими (аудиторські фірми). Внутрішньофірмові контролери займаються перевіркою підприємств у цілому, стратегічним контролем, перевіркою запасів готової продукції, реалізації і т. ін. У всіх цих сферах існує відповідальність контролера за такі функції, як планування, аналітична та інформаційна функції.

Другим важливим завданням є орієнтація контролю не на минуле, а на майбутнє, оскільки краще з 75% упевненістю передбачити помилку, яка може трапитися в майбутньому, якщо не здійснити певних кроків, ніж мати стовідсоткове знання про походження помилки, яка вже допущена.

Третьою проблемою службового контролю є відбір оцінок підлеглих для встановлення ступеня виконання ними своїх посадових функцій. Багатьма керівниками допускається така помилка. Більшості з них найчастіше недостатньо факту добре виконаної підлеглим роботи. У керівника нерідко складається враження, що завдання можна було виконати значно краще, і він обрав би інший варіант виконання. Така оцінка означає, що підлеглий, бажаючи отримати схвалення, повинен ніби перевтілитись в особу керівника, що нездійснимо і непотрібно. В результаті в підлеглого виникає відчуття безпомічності та незаслуженої образи, неприязні до праці, втрата віри в свою працездатність.

Менеджери, використовують чотири основних методи вимірювання стану виконання роботи: особисті спостереження; статистичні звіти; усні звіти підлеглих. Кожний із зазначених методів має свої переваги і недоліки, тому їх спільне використання (комбінація) збільшує ймовірність отримання достовірної інформації. Особисті спостереження дозволяють отримати уявлення про реальну діяльність підлеглих без фільтрації інформації. Такі спостереження дають можливість побачити те, що недоступно для інших методів (ступінь задоволення чи незадоволення від роботи, ентузіазм при виконанні тощо). Нажаль, коли потрібна об’єктивна інформація, такий метод не завжди підходить, оскільки: на особисті спостереження значною мірою впливають особисті якості і почуття спостерігаю чого; особисті спостереження вимагають значних витрат часу; призводять до негативної реакції підлеглих, які розглядають особистий контроль менеджера як прояв недовіри і обмежують їх можливості самостійно приймати рішення.

Рекомендації щодо вдосконалення контролю:

1. Контролюючи і вимірюючи результати роботи персоналу, керівнику необхідно поставити перед собою основну ціль: надавати своїм працівникам будь-яку допомогу у виконанні встановленого графіка і виясняти, чи не потребують вони для цього додаткових ресурсів або підтримки, а не карати їх за допущені помилки чи запізнення виконання до встановлених строків.

2. Не залишати напризволяще вирішення задач, розробити систему контролю за досягнутими результатами і переконатися в тому, що задачі розв’язуються правильно.

3. Щоб визначити, як далеко просунулися ваші працівники в напрямку вирішення поставлених задач, перш за все необхідно встановити основні показники їхнього успішного вирішення.

4. Таємницею сили впливу контролю і вимірювання результатів роботи є наявність позитивного зворотного зв’язку. Коли ви використовуєте позитивний зворотний зв'язок, ви заохочуєте ті результати, яких досяг ваш персонал у процесі виконання завдання, і, навпаки.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Кущ В.А., студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н.,доц. Замора О.М.

Проблематика українсько-польського економічного співробітництва розглядається під різним кутом зору багатьма науковцями, як вітчизняними, так і закордонними. Зокрема, особливості та перспективи розвитку економічних відносин між Україною та Республікою Польща аналізуються в наукових роботах таких вчених як: Андрушків Б., Антошек Я., Борщевський В., Будкін В., Мальський М., Мікула Н., Мокій А., Савельєв Є., Сковронська-Лучинська А., Рейман К., Філіпенко А., Фляга М. та інші. Активізація українсько-польського економічного співробітництва, починаючи від узгодження принципів зовнішньої політики і закінчуючи співпрацею у транскордонному вимірі, є однією з найактуальніших наукових проблем як з погляду налагодження ефективних механізмів наближення України до ЄС, так і щодо формування відповідного теоретичного підґрунтя та практичного інструментарію її двосторонніх взаємовідносин із сусідніми країнами – членами ЄС. Для України Польща була, є і буде ключовим стратегічним партнером, із яким взаємовигідна співпраця лише поглиблюється.

Польща залишається одним із головних стратегічних партнерів України на європейському континенті, насамперед щодо підтримки її зусиль, пов'язаних із наближенням до ЄС та можливим майбутнім членством у цьому об'єднанні. Незмінність такої позиції впродовж тривалого часу набула для України важливого значення як у контексті успішної реалізації політики європейської інтеграції, так і щодо розвитку двостороннього економічного співробітництва з Польщею. Тому українсько-польське економічне співробітництво виступає об'єктом першочергової уваги з погляду виявлення резервів удосконалення господарських взаємовідносин України з постсоціалістичними країнами – членами ЄС на сучасному етапі європейської інтеграції. Це стосується як державної політики загалом, так і окремих її складових, зокрема економічної, соціальної, регіональної та інших.

Однією з головних складових українсько-польського економічного співробітництва є торговельно-економічна сфера. За даними Держкомстату України, за 2013 рік обсяги зовнішньої торгівлі товарами України з Польщею зросли на 5 981,3 млн. дол. США та у порівнянні з аналогічним періодом 2012 року збільшились на 6,2 %. Рівень українського експорту до Польщі за 2013 рік становив 2 270,2 млн. дол. США та у порівнянні з аналогічним періодом 2012 року зменшився на 5,0 % Рівень польського імпорту до України склав 3 711,1 млн. дол. США та у порівнянні з аналогічним періодом 2012 року збільшився на 14,1 %, на фоні збільшення загального імпорту до України з країн Європи на 4,0 % Від'ємне для України сальдо торговельного балансу у цьому періоді склало – 1 440,9 млн. дол. США.

Обсяги зовнішньої торгівлі послугами України з Польщею за результатами 2013 р. зросли на 15,7% від рівня аналогічного періоду 2012 року і склали 280,7 млн. дол. США. Рівень українського експорту послуг Польщею у 2012 р. становив 156,5млн. дол. США, а рівень польського імпорту послуг до України – 124,2млн. дол. США.

Станом на кінець 2013р. обсяги польських інвестицій в Україні становили 831,8 млн. дол. США, що складає 1,5% від загального обсягу від загального обсягу іноземних інвестицій в Україну. За даними Державного комітету статистики України, обсяги українських інвестицій в польській економіці станом на кінець 2013 р. склали 55,5 млн. дол. США, що становить 0,8% від загального обсягу українських інвестицій за кордоном.

Отже, варто наголосити на ефективності українсько-польського економічного співробітництва, оскільки країни є сусідами, мають спільну історію народів, подібні геоекономічні інтереси та стратегічні цілі. На даному етапі економічна співпраця між двома державами розвивається досить активно, про що свідчить проведення різноманітних економічних форумів, зустрічей на вищому та найвищому рівнях, підписання угод та договорів про економічну співпрацю. Тому, на наш погляд, двостороннє економічне співробітництво варто розвивати та інтенсифікувати, позаяк воно є важливою складовою посилення міжнародного іміджу України.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ (ТОВ «ГОРОБИНА»)

Коровніченко А. О., студ. 5 курсу ЕІМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: доц. Волченко Н.В.

В сучасних умовах ринкової економіки серед різноманітності проблем, пов'язаних із забезпеченням нормального та ефективного розвитку підприємств та організацій, однією із головних є проблема управління персоналом. В найближчому майбутньому найкращого розвитку досягнуть ті підприємства, які роблять головну ставку на людські ресурси та управління ними.

На сьогодні найбільш цінний капітал, яким володіє підприємство, розглядають саме персонал.

Управління персоналом — це цілеспрямована діяльність керівного складу організації на розробку концепції, стратегій кадрової політики і методів управління людськими ресурсами.

Розвиток персоналу – одна з найважливіших складових загального підвищення ефективного виробництва. В економічно нестабільні періоди проблемі розвитку персоналу надавали недостатньо уваги, але саме в період кризи розвиток персоналу є однією з умов економічного зростання. Досягти високих результатів можна тільки тоді, коли люди володіють знаннями, уміннями і цілеспрямованістю. Освіта і навчання персоналу повинна бути безперервною і забезпечувати необхідний професійний розвиток. За сучасних умов проблема розвитку персоналу набуває все більшої актуальності.

Система розвитку персоналу – це системно-організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу. Розвиток персоналу забезпечується заходами з оцінювання кадрів з метою здійснення виробничої адаптації і атестації персоналу, планування трудової кар'єри робітників і фахівців, стимулювання розвитку персоналу тощо.

Сьогодні будь-яка організація орієнтована на раціональне і економічне використання фінансових і матеріальних ресурсів, на досягання поставлених цілей, а розуміння ролі персоналу в ефективній організації функціонування підприємства помітно знижене. Персонал є головною ланкою виробничого процесу на підприємстві. Якими б не були новітні технології, інноваційні ідеї, вони ніколи не будуть ефективними, приносити максимальну користь без високоефективної роботи, належної підготовки і кваліфікації людських ресурсів. Управління персоналом є достатньо складним процесом, адже люди наділені інтелектом, здатністю мислити. Вони постійно розвивають між собою взаємовідносини, які часто впливають на продуктивність праці, виробництво, внутрішній клімат підприємства.

Сьогодні основними проблемами, з якими стикаються при управлінні персоналом – це підбір, формування кадрів з сучасним економічним мисленням, забезпечення ефективності праці працівників, збереження сприятливого клімату у колективі та багато інших.

Слід зазначити, що управління людськими ресурсами має відповідати методам розвитку підприємства, захищати права і обов'язки працівників, забезпечувати дотримання правил при формуванні, стабілізації і використанні людських ресурсів. Першим кроком до досягнення поставлених цілей є підбір персоналу. Існує декілька підходів до підбору кадрів на підприємстві. Серед них найбільш розповсюдженими є самостійне наймання персоналу та звернення до агентств і служб зайнятості. Звичайно, кожна організація застосовує різні методи прийняття на роботу. Зокрема, анкетування, систему психологічних тестів, інтерв'ю, тощо. Основу концепції управління персоналом підприємства в даний час складає зростаюча роль особистості працівника, знання його мотиваційних установок, вміння їх формувати і направляти у відповідності із завданнями, що стоять перед підприємством.

Проблеми персоналу досить докладно вивчалися як вітчизняними, так і зарубіжними вченими та практиками - В.Р.Весніним, В.О. Дятловим, А.Я. Кібановим, О.Є. Кузьміним, А.А. Мазаракі, В.М. Петюхом, В.В. Травіним, Ю.А. Ципкіним, С.В. Шекшньою, Г.В. Щекіним, а також П. Друкером, В.І. Кнорінгом, М.Месконом та ін. Але далеко не всі питання, пов'язані з управлінням людськими ресурсами, можна вважати вирішеними. Особливо це стосується застосування результатів теоретичних досліджень у практичній роботі з персоналом.

У зв'язку з оптимізацією кадрів та вирішення проблем в системі управління персоналом ТОВ „Горобина" доцільно цілеспрямовано провести організаційні зміни:

- підвищити вимоги до загальноосвітньої, економічної, технічної, технологічної підготовки робітників та службовців, до рівня їхньої кваліфікації;
- раціонального використання трудових ресурсів, оптимальної оцінки діяльності кадрів;
- розширити функції кадрових служб підприємства.

Звичайно нововведення не повинні проводитись раптово, без заздалегідь розроблених програм і комплексу заходів. Насамперед потрібно зацікавити працівників до змін, що будуть здійснюватись - навчанням, наданням інформації, залученням до участі у проекті, покращенням умов праці, тощо. Нерідко нові заходи зустрічають опір, тому щоб зміни були успішними потрібно організувати управління всіма процесами.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА

Ємець І.В., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: доц. Ксенофонтова М. М.

Для підвищення ефективності виробництва молока необхідно вжити заходи щодо зменшення матеріально-грошових витрат на виробництво одиниці продукції. Для цього, за активною участю держави, необхідно здійснювати заходи з поглиблення спеціалізації й концентрації виробництва до раціональних розмірів, які для кожного підприємства мають відповідати економічним і природним умовам господарювання й забезпечувати прибутковість для розширеного виробництва.

Підвищення рівня продуктивності корів - головний фактор інтенсифікації молочного скотарства, що веде до зменшення витрат кормів на 1 ц молока, сприяє зниженню питомих витрат на корми, оплату праці й, як наслідок, зниженню виробничої собівартості продукції. Головним напрямком підвищення продуктивності корів має бути цілеспрямована селекційно-племінна робота з використанням сучасних методів, спрямована на створення високопродуктивних корів, максимально пристосованих до найменш затратних технологій виробництва молока. Широке впровадження голштинської породи корів значно підвищить продуктивний потенціал стада, проте її утримання вимагатиме чіткої організації виробничих процесів та належного кормового забезпечення, оскільки тварини з ознакою цієї породи вибагливі до зовнішніх умов і годівлі.

Раціональне й чітко сплановане розподілення кормових угідь, залежно від сформованого в господарстві стада й потреб тварин, повинно стати необхідною умовою у забезпеченні господарств власними кормами, а також сприятиме зниженню їх собівартості.

Перехід молочного скотарства на інтенсивні шляхи розвитку, суть якого полягає у нарощуванні виробництва при найменших затратах матеріальних і трудових ресурсів, можливий лише шляхом удосконалення матеріально-технічної бази, широкого впровадження досягнень науково-технічного прогресу, застосування високоефективних технологій виробництва молока. На сьогодні, лише незначна частка підприємств, що виробляють молоко, в змозі придбати необхідне обладнання без сторонньої підтримки.

Навіть великотоварні спеціалізовані підприємства мають обмежені фінансові можливості для таких заходів, враховуючи тривалий термін окупності вкладень й дорожнечу банківських кредитів. Державою запроваджений механізм отримання коштів для часткової компенсації витрат на впровадження нової техніки й технологій, але для багатьох виробників молока його складність перешкоджає в отриманні необхідної підтримки. Гальмує розвиток галузі й досі не запроваджений дієвий механізм компенсації відсотків по кредиту й пільгового оподаткування сільськогосподарських виробників. Тому, на наш погляд, найбільш дієвим шляхом зміцнення матеріально-технічної бази господарств на даному етапі розвитку галузі, має стати створення кооперативів з матеріально-технічного постачання й спільного використання техніки на територіях локальних АПК.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Дяченко М.О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адмін. менеджмент»
Науковий керівник: доц. Н.В. Волченко

Суспільство, постійно розвивається. Потреби людей змінюються, необхідно вишукувати нові наукові підходи до проблеми маркетингової діяльності підприємства. Адже, підприємство, повинно бути привабливим для своїх споживачів, викликати бажання для подальшого придбання товарів та послуг. Розробка маркетингової програми є особливо актуальною в наш час насамперед тому, що перехід української економіки на ринкові основи відбувся зовсім недавно, а тому у вітчизняних підприємств спостерігається певна відсутність досвіду роботи в нових умовах, що стосується і розробки маркетингових програм.

Сьогодні робота підприємства вимагає постійного удосконалювання організації, планування і управління виробничо-господарською діяльністю, розробки нових економічних підходів, а також вирішення таких задач як швидка зміна асортименту виробів, пристосовування до запитів різних груп споживачів, постійне підвищення ефективності та гнучкості виробництва, зміцнення конкурентоспроможності товарів,удосконалення організацій збуту та стимулювання продажів.

Досліджуване підприємство - ТОВ "Горобина", є складовою харчового та переробного комплексу Сумської області. Місією ТОВ «Горобина» є розробка рецептур та виготовлення на їх основі лікеро-горілчаної, виноробної та безалкогольної продукції високої якості для задоволення людських потреб. Основною метою діяльності підприємства є максимізація прибутку за рахунок реалізації лікеро-горілчаної, виноробної та безалкогольної продукції, а також вивчення попиту цю продукцію і на основі цього розробка планів виробництва.

Надзвичайно важливе місце в стратегічній діяльності підприємства посідає його маркетингова стратегія, яка формує ринкові стратегічні орієнтири.

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.

Проведений аналіз діяльності підприємства ТОВ «Горобина» показав, що ціновими стратегіями для нових товарів є стратегія проникнення на ринок, для традиційних товарів – стратегії підтримання, зниження або підвищення ціни; ринковими стратегіями: стратегія розвитку ринку та розробки товару; конкурентні стратегії – сприятлива конкурентна стратегія.

На нашу думку для побудови стратегій, складання планів, ухвалення ефективних рішень необхідно мати в своєму розпорядженні об'єктивну інформацію про можливості підприємства в досягненні певної мети в різних напрямах діяльності. За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що підприємство займає достатні конкурентні позиції в Сумський області. Але при цьому, аналізуючи маркетингову діяльність підприємства ТОВ «Горобина» варто зазначити про позитивну динаміку показників прибутковості та про збільшення обсягу товарообороту. Проте, показники ефективності рекламних витрат та коефіцієнт знижок є не значними, що говорить про їхній не суттєвий вплив на ефективність функціонування діяльності підприємства.

При аналізі організаційної структури ТОВ «Горобина» було виявлено відсутність маркетингового відділу та посади маркетолога на підприємстві. Тому організаційна структура потребує певних модифікацій. Насамперед потрібно створити окремий відділ маркетингу.

Невід'ємною частиною маркетингу є планування та управління асортиментом, саме в управлінні цим процесом підприємству рекомендується вживати таких заходів: 1) періодично ревізувати наявний асортимент і приймати рішення щодо доповнення товарного асортименту новими виробами; 2) здійснювати постійний контроль за впливом зовнішніх чинників – коливань попиту на певні товари на певних сегментах ринку, змін у товарній пропозиції конкурентів тощо.

Також для удосконалення маркетингової цінової політики ТОВ «Горобина» рекомендується зробити ціни на продукцію підприємства більш гнучкими. Це можна здійснити шляхом коригування прогнозованого рівня ціни, пропонування і створення умов для ефективного її використання.

Розвиток та збільшення каналів збуту продукції підприємства є стратегічним напрямом діяльності. На даний компанія приділяє більшу увагу великим оптовим організаціям, як національного, так і міжнародного ринку, що в більшій мірі сприяє пошуку нових клієнтів та довгострокової співпраці.

Окрім реклами, важливою є робота зв’язків з громадськістю. Тому доцільним є вміщення матеріалів про зміни, що відбуваються на підприємстві, наприклад, в газетах місцевого значення, білбордах, соціальних мережах тощо.

Вище наведені рекомендації при умові комплексного впровадження приведуть до прориву в реалізації всього асортименту продукції підприємства ТОВ «Горобина».

МІСЦЕ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Бойко А.С., студ. 2 курсу ЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: доц. Замора О.М.

Жодна країна світу, на якому б рівні економічного розвитку вона не знаходилась, не може ефективно розвиватися поза світовим господарством, без тісних економічних зв'язків з іншими країнами світу. Міжнародні економічні зв'язки — це система господарських зв'язків між національними економіками країн на основі міжнародного поділу праці. Саме зовнішні економічні відносини сприяють зростанню національного доходу, прискореному розвитку науково-технічного прогресу, підвищенню рівня життя населення. Крім того, зовнішні економічні зв'язки впливають на загальну атмосферу довіри між країнами, зміцнення їх партнерських відносин та взаєморозуміння і добросусідства.

Для України на сучасному етапі розвитку її економіки особливо важливим є повне і ефективне використання зовнішніх економічних зв'язків для вирішення нагальних науково-технічних і господарських проблем.. Аналіз проблем розвитку України у системі світового господарства свідчить, що її економіка має значний інтеграційний потенціал, усі підстави і значні можливості для поступового входження у світову економіку. Україна традиційно займає одне з провідних місць серед держав СНД щодо розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Це зумовлено тим, що в нашій країні існують вагомі об'єктивні матеріальні передумови, які, виступаючи як інтеграційний потенціал, сприяють розвиткові зовнішньоекономічних зв'язків: природні й трудові ресурси, виробничі потужності, науково-технічний потенціал, географічне розташування, транспортне забезпечення, геополітичне становище.

Слід відзначити, що належне місце у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України посідає прикордонне співробітництво, в першу чергу економічні зв'язки західних областей з відповідними прикордонними районами Польщі, Словаччини, Угорщини, Румунії. Існують, наприклад, достатньо тісні зв'язки між Чернівецькою областю України і Сучавським повітом Румунії. Але в цілому прикордонне співробітництво у загальному обсязі зовнішньої торгівлі невелике, має місцеве значення і потребує подальшого розвитку.

Сьогодні Україна як суверенна держава є членом таких міжнародних економічних організацій, як МВФ, Світовий банк, СОТ, ЮНКТАД та ін. У цих організаціях Україна не тільки може проводити політику захисту своїх економічних інтересів, але й сама впливати на хід подій у світовій економіці.

Незважаючи на значні потенціальні можливості входження України у систему світового господарства, нині існують об'єктивні причини, що стримують її рух до світового ринку. По-перше, треба мати на увазі, що Україна ще не має достатнього досвіду налагодження економічних зв'язків з країнами світового співтовариства і відчуває значну конкуренцію з боку більш розвинутих країн на світовому ринку. По-друге, значною перешкодою є те, що Україна, як частина, що входила у минулому до складу СРСР, певною мірою ліквідувала структури, за допомогою яких здійснювалася загальносоюзна зовнішньоекономічна діяльність. Але нові органи, які можуть проводити на всіх рівнях національну зовнішньоекономічну політику України, ще не реалізують достатньо ефективну планомірну політику в цьому руслі. По-третє, нажаль, наявний, низький рівень якості продукції, яка випускається та не конкурентоспроможність її на світових ринках. Переоснащення вимагає великих інвестиційних ресурсів та підвищення кваліфікації персоналу.

Україні на її нелегкому шляху становлення реальної господарської самостійності та суверенітету, створення ефективної ринкової економіки, вкрай необхідно забезпечити нову якість зовнішньоекономічної діяльності, спрямованої на швидке її входження до світового господарства. В останні роки країна крокує у напрямі відкритості зовнішньому світові, проте процес становлення національного зовнішньоекономічного механізму йде суперечливо і з великими труднощами. І це пояснюється не лише внутрішніми проблемами самої України, а й наявними у світі складними зовнішньоекономічними умовами, гострою конкуренцією на світових ринках, політичним пресингом більш могутніх країн, що мають власне бачення майбутнього країни, як ринку споживачів та ресурсів. Щоб успішніше витримати значну конкуренцію, зберігати та історично розширити ринки збуту своєї продукції, Україні насамперед необхідно:

- нарощувати ефективність економіки, що базується на ринкових відносинах;
- вдосконалювати концепцію розвитку зовнішньоекономічних зв'язків держав;
- всіляко підсилювати експортну спрямованість у зовнішній торгівлі, особливо у сфері поставок продукції машинобудування, галузей високих технологій та сільського господарства;
- приділити серйозну увагу підготовці кадрів для зовнішньоекономічної сфери.

Але щоб Україна зайняла належне їй місце у міжнародному поділі праці, в цих сферах національної економіки неминуче доведеться провести велику роботу щодо підвищення конкурентоспроможності всієї виготовленої продукції та послуг. Більше того, сьогодні високим критеріям світового ринку повинні відповідати не тільки окремі товари, підприємства, а й національна виробнича система і господарський механізм країни.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ТДВ «МИРГОРОДСЬКИЙ ХЛІБОЗАВОД»

Балацька Л.С., студ.5 курсу, ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується динамікою зростання суспільного виробництва, і це вимагає зміни вимог до кадрів, які повинні вміти користуватися новітніми методами ефективної роботи з персоналом в сучасних організаціях. Підприємство повинно сформувати таку систему управління, яка забезпечила б йому високу ефективність роботи, конкурентоспроможність та стійке становище на ринку.

Основними задачами, що вирішують структуру по управлінню персоналом є:планування потреби підприємства в трудових ресурсах, пошук і добір потрібних працівників, навчання і підвищення їхньої кваліфікації, управління трудовою мотивацією, створення умов для підвищення продуктивності праці, контроль за зміною статусу працівників.

Питанням управління трудовими ресурсами присвячені роботи таких авторів, як Качан Є.П., Ковальов В.В., Коробов М.Я., Осовська Г.В., Радченко К.І. Основу концепції управління персоналом організації в даний час складають зростаюча роль особистості працівника, знання його мотиваційних установок, вміння їх формувати і направляти відповідно до завдань, що стоять перед організацією.

На будь-якому етапі розвитку економічних відносин їх результативність опосередковується існуючою системою управління персоналом, тобто «людським фактором». Система управління персоналом передбачає формування цілей, функцій, організаційної структури управління персоналом, вертикальних і горизонтальних функціональних взаємозв'язків керівників та фахівців у процесі обґрунтування, вироблення, прийняття та реалізації управлінських рішень.

На ТДВ «Миргородський хлібозавод» за період 2010-2012 рр. спостерігається незначний рух робочої сили, що спричинене скороченням кількості працівників, а також залученням нових висококваліфікованих працівників. В ході аналізу ситуації на підприємстві було виявлено ряд недоліків, а саме: кабінет відділу кадрів недостатньо добре обладнаний для оперативної роботи; застарілість комп'ютерної та відсутність необхідної оргтехніки; неефективне планування вивільнення та скорочення персоналу. Лише деяким працівникам пропонується робота на іншій посаді на цьому ж підприємстві або надається пропозиція щодо роботи на іншому підприємстві. Більшість же звільненої кваліфікованої робочої сили, внаслідок раціоналізації виробництва або управління на підприємстві, направляється на біржу праці. Необхідно також зазначити, що на підприємстві відсутня атестаційна комісія, а атестація має лише формальний вигляд та не несе в собі суттєвої інформації, необхідної для подальшої роботи з персоналом. Така робота щодо атестації персоналу має наслідком відсутність чіткого формування кадрового резерву та планування кар'єри працівників.

Поряд із цим відділ кадрів має вдало організовану роботу щодо планування навчання персоналу, що дозволяє використовувати власні виробничі ресурси працівників без витрат на пошук нової робочої сили.

Зміни в економічній і політичній системах у нашій країні одночасно несуть як великі можливості, так і серйозні загрози для підприємства, при чому управління персоналом в такій ситуації набуває особливого значення, оскільки дозволяє підприємству підвищити рівень продуктивності праці та конкурентоспроможності на сучасних умовах.

Отже, результатом ефективного управління трудовими ресурсами є, підвищення економічної та соціальної роботи підприємства, підтримка його балансу із зовнішнім середовищем розв’язання принципово нових довгострокових завдань.

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ДП «СУМСЬКА БІОЛОГІЧНА ФАБРИКА»

В'язовченко К.С., студ. 5 курсу ЕіМ, спец. ''Адміністративний менеджмент''
Науковий керівник: доц. Дашутіна Л.О.

На даному етапі розвитку економіки країни управління конкурентоспроможністю підприємства набуває особливого значення. Відсутність досвіду роботи українських підприємств в умовах конкуренції, неоднозначність концептуальних підходів до трактування самого поняття «конкурентоспроможність», недостатнє опрацювання методологічних і прикладних питань управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства вимагають поширення наукових досліджень у цій сфері. Такі важливі аспекти забезпечення конкурентоспроможності, як формування стратегії, організація управління конкурентоспроможністю, соціально-психологічні аспекти, поки що враховуються недостатньо повно, що істотно знижує ефективність робіт із забезпечення стійкості позицій підприємства на ринку.

Досвід останніх років засвідчив, що не всі вітчизняні підприємства придатні до ведення ефективної конкурентної боротьби. Навіть наявність конкурентоспроможної продукції не дозволяє багатьом з них реалізовувати ці переваги внаслідок відсутності практики використання всього комплексу заходів. Слід вказати і на дестабілізуючі зовнішні фактори, що оточують українських товаровиробників: неефективна податкова система, несприятливий інвестиційний клімат, недосконаліть законодавства та ін.

Конкурентоспроможний потенціал промислового підприємства може бути використаний у повній мірі у тому випадку, коли розроблено раціональну систему управління ним, побудувати яку доцільно з використанням принципів та методів стратегічного управління.

Досліджуючи дане питання на прикладі ДП «Сумська біологічна фабрика» варто зазначити, що дане підприємство за останні роки почало зменшувати свої торгівельні обороти, почало втрачати свою споживчу аудиторію, втрачати свої позиції на ринку. Під впливом світової економічної кризи в державі зменшилась кількість поголів'я, проте це не є основною причиною втрати підприємством своїх позицій на ринку. Однією з головних причин є відсутність попиту клієнтів, що зумовлено натиском серйозних конкурентів, таких як, ТОВ «Ветеко», Евровет, ПрАТ ВНП «Укрзооветпромпостач».

Хоча підприємство з кожним роком намагається покращити якість виготовленої продукції, а також приймає більш активну участь в виставках, та знаходить індивідуальний підхід до кожного клієнта, але цього замало для виходу на ринок збуту. Для покращення конкурентоспроможності даного підприємства та повернення його на високі позиції ринку – потрібно, по-перше, вдосконалити технології, по-друге, впровадити нові біопрепарати, препарати, які користуються більш поширеним попитом, по-третє, розробити новий дизайн етикеток, упаковки, по-четверте, проводити рекламну компанію в пресі, на телебаченні тощо.

В сьогоденній конкурентній боротьбі за всієї її гостроти та динамізму виграє той, хто аналізує та змагається за свої конкурентні позиції. Щоб вижити у цій боротьбі, кожне підприємство має поставити перед собою завдання підвищувати рівень конкурентоспроможності не лише своєї продукції, а й підприємства та його потенціалу.

Проблема конкурентоспроможності має в сучасному світі універсальний характер. Від того, наскільки успішно вона вирішується, залежить рівень економічного та соціального життя в будь-якій країні.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Таргунджиді О., студ.5 курсу ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: доц. Стоянець Н.В.

Формування ринкової економіки в Україні передбачає посилення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. В умовах глобалізації ринку проблема якості є актуальною для всіх країн та організацій, тому що тільки продукція високої якості може бути конкурентоспроможною. Ця проблема багатогранна і має політичний, соціальний, економічний, науково-технічний і організаційний аспекти.

Забезпечення цивілізованого розвитку ринку, тобто поліпшення якості й конкурентоспроможності вітчизняної продукції та забезпечення захисту інтересів та прав споживачів, - є однією з найважливіших прерогатив вступу України до багатьох впливових міжнародних організацій.

У цілому слід відзначити, що на сьогодні у нашій країні ще не визріли у повній мірі умови для здійснення заходів щодо вирішення комплексу питань, пов'язаних із підвищенням рівня якості продукції на підприємстві як суцільної концепції ринкового управління та розвитку. Однак уже досить велика кількість підприємств усвідомлюють важливість цих питань, вивчають й ефективно застосовують механізми, методи й прийоми сучасних систем управління якістю відповідно до міжнародних стандартів ISO серії 9000. У практиці господарювання вітчизняних підприємств набувають поширення розроблені у 80-ті роки XX ст. принципи тотального управління якістю (TQM). Проте в Україні застосування систем управління якістю на основі зарубіжних методик не завжди забезпечує об'єктивні результати.

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].

Якість продукції — це сукупність її властивостей, що характеризують міру спроможності даної продукції задовольняти потреби споживачів згідно з її цільовим призначенням. Як переконує світовий досвід, якість продукції є функцією від рівня розвитку науково-технічного прогресу і ступеню реалізації його результатів у виробництво. Чим вища якість продукції, тим повніше задовольняються потреби споживачів і ефективніше вирішуються соціально-економічні проблеми розвитку суспільства.

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.

Сучасна концепція TQM передбачає всебічне цілеспрямоване і добре скоординоване застосування систем і методів керування всіх сфер діяльності від досліджень і розробок до після реалізаційного обслуговування.

Оскільки, міжнародне визнання країни, її авторитет залежить від якості її продукції, то українським системам якості необхідно керуватися такими принципами:

- орієнтація на споживача;
- безперервне удосконалення виробництва і діяльності в сфері якості;
- безперервне підвищення компетентності працівників організації;
- забезпечення якості на всіх стадіях життєвого циклу товару;
- участь усього персоналу у вирішенні проблем якості.

Отже, стратегічним напрямком успішного функціонування підприємств в сучасних економічних умовах є створення ефективних шляхів підвищення якості продукції та процесу їх формування на підприємстві, які дозволяють підвищити необхідний рівень споживчих характеристик продукції. Таким чином, особливої актуальності набуває дострокове підвищення конкурентоспроможності підприємств на основі формування ефективних шляхів управління якістю продукції.

1. Махініч Г. Економічна природа якості продукції / Г. Махініч // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. - № 6. – С. 151 – 155.

АДМІНІСТРУВАННЯ В ПУБЛІЧНИХ ОРГАНАХ ВЛАДИ

Стоянець А.М., студ.5 курсу, ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник:. доц. Стоянець Н.В.

В Україні в умовах ринкової економіки, підвищення складності умов і факторів впливу динамічного зовнішнього середовища на функціонування організацій некомерційного сектора економіки, необхідності здійснення суспільно-корисної діяльності в усіх сферах економічної системи, значущості ефективного виконання завдань, які не можуть бути вирішені організаціями підприємницького сектора економіки, істотно змінюється зміст соціально-економічних, організаційних, інформаційно-комунікативних, управлінських відносин у ході адміністрування діяльності державних організацій. Змістове навантаження таких відносин повинно бути максимально наближеним до вимог зовнішнього середовища, а надто, вимог громадськості як споживачів продукції і послуг державних організацій. Це зумовлює потребу дослідження й оцінювання адміністрування діяльності державних організацій в умовах динамічного зовнішнього середовища, виявлення проблемних аспектів його здійснення та формування напрямів удосконалення.

Демократизація українського суспільства та розбудова сучасної системи державного управління зумовлює необхідність впровадження нових цінностей та принципів публічного менеджменту в діяльність владних інститутів, вимагає підвищення результативності їх функціонування та якості послуг, що надаються населенню. Вирішення цих завдань потребує значного поліпшення організації роботи органів державного управління та місцевого самоврядування, зумовлює зростання вимог до рівня професійної підготовки управлінської еліти.

Обґрунтуванню цих заходів мають передувати наукові дослідження понятійного апарату, існуючих моделей децентралізованого управління розвинених країн світу, практики реалізації вимог і принципів публічного адміністрування у зарубіжних країнах та вітчизняними органами влади.

Трансформація сучасного українського суспільства викликає зміну найбільш важливих соціальних відносин, у тому числі й відносин між державою та суспільством, активне формування нової структури соціального простору. Це спричиняє необхідність модернізації державних інституцій, відмови від попередніх і впровадження нової моделі організації взаємодії громадян з органами влади.

Термін “публічне адміністрування” походить від англ. “public administration”.

У вузькому розумінні публічне адміністрування пов’язане із виконавчою гілкою влади і розглядається як:

- професійна діяльність державних службовців, яка включає всі види діяльності, спрямовані на реалізацію рішень уряду
- вивчення, розробка та впровадження напрямів урядової політики;
- міждисциплінарна академічна сфера, що базується на теорії та концепціях економіки, політичних наук, соціології, адміністративного права,менеджменту[1].

На здійснення суспільно корисної діяльності в усіх її сферах зорієнтовані державні організації. Державні організації – це юридичні особи, фінансово-господарська діяльність яких здійснюється на основі кошторису доходів і видатків та надходжень від проведення господарських і фінансових операцій, необхідних для виконання завдань, передбачених їхніми установчими документами.

Публічне адміністрування реалізується публічними службовцями, які працюють у публічних організаціях і виконують широке коло завдань. Відповідно до “Концепції реформування публічної адміністрації в Україні” компетенція публічних службовців обмежується виконанням організаційно-розпорядчих та консультативно-дорадчих функцій: “публічними службовцями є особи, що обіймають адміністративні посади, пов’язані з виконанням організаційно-розпорядчих та консультативно-дорадчих функцій”

Незважаючи на динамічний розвиток теорії публічного адміністрування,залишається немало відкритих наукових проблем. До них можуть бути віднесені питання: про оптимальне співвідношення централізації та децентралізації; раціональної ієрархії відносин у системі державного адміністрування;розподілу влади між державою і органами самоврядування, ефективності та якості державного управління і багато інших. Але головною науковою проблемою залишається питання про адаптацію світового досвіду, накопиченого теорією публічного адміністрування, до національних умов розвитку держави.

1. Купряшин Г. Л. Государственный менеджмент: возможности и ограничения / Г. Л. Купряшин // Государственное управление. Электронный вестник. −2003. − № 1. − Режим доступа : http://www.spa.msu.ru.

2. 3. Рейни Х. Дж. Анализ и управление в государственных организациях :пер. с англ. / Х. Дж. Рейни. − 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2002. − 402 с.

МАРКЕТИНГОВІ ЗАХОДИ ЩОДО ПОСИЛЕННЯ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Чепуренко М.І., студ.5 курсу, ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: доц. Стоянець Н.В.

Зерновий сектор України є стратегічною галуззю економіки держави, що визначає обсяги пропозиції та вартість основних видів продовольства для населення країни, зокрема продуктів переробки зерна і продукції тваринництва, формує істотну частку доходів сільськогосподарських виробників, визначає стан і тенденції розвитку сільських територій, формує валютні доходи держави за рахунок експорту. Зернова галузь є базою та джерелом сталого розвитку більшості галузей агропромислового комплексу та основою аграрного експорту.

Причинами виникнення ускладнень на ринку зерна, зокрема скорочення рівня рентабельності зерновиробництва, зменшення обсягів виробництва та урожайності, а також прояву інших негативних обставин є відсутність дієвих економічних стимулів для виробництва зерна та системного підходу до розв'язання питань управління зерновим комплексом.

Проблемою є стримування цін на зерно в умовах зростання цін на добрива, пальне, засоби захисту рослин. Таким чином, підприємство втрачає фінансові можливості використовувати сучасні, більш ефективні технології ведення господарства та розширювати виробничі потужності.

Проблема розвитку зернового сектору та ринку зерна України потребує вжиття системи заходів. Вирішення проблеми шляхом окремих змін чи уточнень до регуляторної системи чи шляхом впровадження заходів, направлених на вирішення вузькогалузевих проблем, є неможливим, призводитиме до дисбалансів системи.

Вирішення проблеми ефективного розвитку зернового сектору та ринку зерна України має здійснюватися через:

1. визначення можливостей та здійснення заходів, направлених на удосконалення організаційних структур та менеджменту зернових господарств; використання сучасних інноваційних підходів ведення бізнесу;

2. покращення землекористування, структури посівів та використання кращих попередників для підвищення ефективності зерновиробництва і забезпечення збереження та покращення земельних ресурсів, зокрема з точки зору екологічного стану територій; визначення та реалізацію заходів підвищення родючості ґрунтів;

3.поширення сучасних технологій виробництва зерна, зокрема із використанням геоінформаційних технологій та точного землеробства, забезпечення оптимального обробітку ґрунту, внесення мінеральних добрив, меліорації, використання засобів захисту рослин та біологічних препаратів;

4. підвищення рівня забезпеченості виробників матеріально-технічними ресурсами (технікою, мінеральними добривами, засобами захисту рослин тощо) як вітчизняного, так і закордонного виробництва, зокрема через зниження (усунення) імпортних мит на окремі види ресурсів, податкові пільги, розвиток забезпеченості виробників зерна цільовими кредитними ресурсами;

5. покращення якості зерна, зокрема шляхом підвищення забезпеченості господарств якісним насінням, новітніми сортовими ресурсами (з відповідною компенсацією витрат на їх придбання), інформування виробників зерна про потреби ринку, зокрема світового;

6.удосконалення систем стандартизації, сертифікації та контролю якості зерна згідно вимог світового ринку та європейських інтеграційних намірів України, оновлення та сертифікація відповідно до міжнародних стандартів лабораторій якості зерна;

7. розвиток інфраструктури зернового ринку України, систем зберігання і транспортування зернових, зокрема через тарифи на перевезення зерна, поглиблення припортових акваторій, розвиток альтернативних шляхів перевезення зерна, оптимізацію роботи каналів збуту продукції, підтримки економічних механізмів, що стимулюватимуть модернізацію та оновлення основних фондів підприємств елеваторної галузі;

9. поширення інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема через створення систем моніторингу зернового ринку, вивчення та оперативного поширення інформації про стан та тенденції розвитку світового та регіонального зернових ринків, запровадження космічного спостереження за станом посівів для прогнозування та оцінки врожаю, підготовки, офіційного оприлюднення та використання при прийнятті державних рішень міжгалузево-погодженого прогнозного балансу зернового ринку;

Перелічені заходи мають бути впроваджені на загальнодержавному рівні. Сфера впливу окремого сільськогосподарського підприємства є обмеженою. Головним питанням для нього є зміцнення конкурентного становища на ринку. У зв’язку з цим необхідно враховувати два основні моменти – витрати виробництва і маркетингові (логістичні) витрати. Ці дві категорії витрат тісно пов’язані між собою.

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОСУВАННЯМ ТОВАРУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ НА ПРИКЛАДІ ДП «СУМСЬКА БІОЛОГІЧНА ФАБРИКА»

Бойко Д.А., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: доц. Волченко Н.В.

Державна Сумська біологічна фабрика створена для виробництва біологічних препаратів та їх продажу для забезпечення здоров'я тварин. Основна спеціалізація підприємства - виробництво імунобіологічних, лікувальних та діагностичних препаратів для потреб ветеринарної медицини.

Сучасний етап розвитку світогосподарських зв'язків характеризується розширенням усіх форм міжнародних економічних відносин на основі швидкого росту продуктивних сил, який обумовлений прискоренням науково-технічного прогресу. Тому більшість великих підприємств починають реалізовувати свою продукцію як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках.

Ретельний аналіз середовища міжнародного маркетингу є першим необхідним етапом при розробці програми виходу фірми на зовнішні ринки. При виході на зовнішні ринки необхідно опанувати інформацію щодо рівня економічного розвитку країни, яка приваблює фірму з її товаром, систему регулювання зовнішньоекономічної діяльності в ній, політичну систему, культурні та релігійні традиції, особливості мови спілкування, географічні особливості тощо.

Якщо підприємство вирішило виходити на зовнішній ринок, воно може це зробити двома шляхами: або звернутися з пропозицією до іншої фірми, яка знаходиться за кордоном організувати продаж товарів; або самій починати організовувати реалізацію продукції. До виходу за кордон підприємство повинне чітко визначити завдання і установки свого міжнародного маркетингу.

Вибір структури комплексу маркетингу може мати наступні варіанти: 1) стандартизований комплекс маркетингу (стандартизація товарів, реклами, каналів розподілу та інших елементів. Стандартизація призводить до мінімізації витрат, оскільки не приносить великих змін); 2) принцип індивідуального комплексу маркетингу (пристосування елементів маркетингу до специфіки окремого цільового ринку).

Отже, у цій роботі був зроблений аналіз різноманітних форм виходу підприємства на зовнішній ринок. У результаті чого виявлено три головні форми: експорт, спільна підприємницька діяльність та пряме інвестування. Експорт буває прямий та непрямий. Спільна підприємницька діяльність поділяється на ліцензування, виробництво за контрактом, управління за контрактом, підприємства спільного володіння. Оцінюючи кожну з них, можна зробити висновок, що всі вони мають як свої переваги, так і недоліки. Вибір підприємства залежить від наступних критеріїв: форма руху капіталу; рівень витрат, пов'язаних із виходом на закордонний ринок; ступінь привабливості інвестування; контроль ризику; рівень ризику; можливості виходу з ринку.

В результаті проведеного аналізу, можна сказати, що впровадження тої чи іншої стратегії також залежить від ряду чинників. В першу чергу це з якими мотивами підприємство виходить на ринок, по-друге, це комплексне маркетингове дослідження ринку, по-третє, це можливості підприємства та стан економічного, політичного, культурного, технічного середовища. Також не менш важливим є те, що кожна з цих стратегій несе конкретний набір дій за її реалізацією.

На базі проведеного аналізу різноманітних маркетингових стратегій, можна відмітити, що на підприємстві може бути використаний комплекс дій, що сприяють підвищенню ефективності цих стратегій та інтенсифікують вихід підприємства на зовнішній ринок.

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СУБ'ЄКТАХ ОБ'ЄКТАХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Бабенко О.Г., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. Менеджмент ЗЕД
Науковий керівник: доц. Замора О.М.

Найбільш характерним явищем минулого століття, стала глобалізація соціально-економічних процесів. Рух гігантських потоків капіталу по світу, товарів, людей, та інтенсивне зростання обміну інформацією визначають динаміку минулого сторіччя. Позначення всіх цих процесів застосовне до поняття глобалізації, наповнюваного різним змістом у залежності від цілей і представлень того чи іншого дослідника. У даному випадку глобалізація розглядається, як причина світової системної кризи в економіці, політиці, соціальній сфері, управлінні.

Сьогоднішні ускладнення в розробках, прийнятті і реалізації управлінських рішень щодо удосконалення системи управління персоналом визначаються: відсутністю чіткої теорії управління персоналом, готовності практиків сприймати рекомендації теоретиків, недостатністю рівня системи підготовки фахівців для прийняття управлінських рішень, що відповідають вимогам часу. Тривалість процесу реформування в країні залежить від своєчасності й адекватності рішень, прийнятих у ході перетворень.

На сучасному етапі становлення ринкової економіки все наростаючу роль відводиться фактору людських ресурсів. Процес управління персоналом охоплює усі сфери діяльності підприємства, усі центри відповідальності. Кадри - найскладніший та найнеобхідніший об'єкт управління в організації.

За умов ринкової економіки людські ресурси набувають значення стратегічного фактору успіху підприємства. Саме менеджмент персоналу починає відігравати провідну роль у забезпеченні конкурентоспроможності товаровиробника. Ефективність системи менеджменту в значній мірі визначає рівень підготовки кадрового складу організації. Без професійно підготовлених спеціалістів жодна організація не зможе досягти своїх цілей і вижити. Вдало сформована кадрова політика підприємства є передумовою досягнення успіху в будь-якій сфері діяльності.

Управління персоналом - це самостійний вид фахівців-менеджерів, головною метою яких є підвищення виробничої, творчої віддачі й активності персоналу; орієнтація на скорочення частки та чисельності виробничих і управлінських працівників; розробка й реалізація політики підбору та розміщення персоналу; вироблення правил прийому звільнення персоналу; рішення питань, пов'язаних з навчанням і підвищенням кваліфікації персоналу.

Комплексний підхід до управління кадрами має на увазі облік організаційно-економічних, соціально-психологічних, правових, технічних, педагогічних та інших аспектів в їх сукупності та взаємозв'язку при узагальнюючій ролі соціально-економічних факторів.

Отже, вірно побудована система оцінки персоналу за допомогою різноманітних методів та її реальне виконання - це оновлюючий процес розвитку в організації, підвищення якості виконуваної роботи, яке відчутне з перших кроків після проведення оцінки персоналу.

Література:

1.Дідківський М.У. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. Посібник. – К.: Знання, 2006. – 463 с.

2.Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльність підприємства: Навч. Посібник. К.: ЦНЛ, 2002. – 172 с.

3.Еремеева Н.В. Конкурентоспособность товаров и услуг – М.: Колос С, 2006. – 192 с.

4.Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів/ І.В. Багрова, Н.У.Рєдена, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.

5.Кухарська Н.О. Міжнародна економічна діяльність України. – Харків: Одіссей, 2007. – 456 с.

РОЗРОБКА ТА ОБГРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ ФОРМ І СТРАТЕГІЙ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Ровенський Б.О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. Менеджмент ЗЕД
Науковий керівник: доц. Калачевська Л.І.

В даний час глобалізація світової економіки підштовхує підприємства до виходу на зовнішні ринки. Зарубіжні ринки представляють нові можливості збуту продукції, стають все більш привабливими для українських компаній і підприємств. Якщо компанія вирішує вийти на зовнішні ринки, то важливу роль відіграє цілеспрямоване планування та практична продуманість обраного напрямку. Актуальність теми на сучасному етапі розвитку економіки визначається тим, що розробка та обґрунтування ефективних форм і стратегій виходу підприємства на зовнішні ринки знижує потенційні ризики, пов'язані з проникненням, і підвищує ймовірність успіху компанії на цільовому зарубіжному ринку. Більшість підприємств, виходячи на зовнішні ринки стикаються з тим, що без обґрунтованої та детально спланованої стратегії роботи, зовнішньоекономічна діяльність значно ускладнюється. На вирішення цього питання спрямовані дослідження Л.Е. Стровского, Г.В. Дурицької, М.І. Дідківського, Г.М. Голобокова, Ю.В. Каракай, О. Л. Каніщенко, Т.М. Циганкової, Г.В.Турбан, Н.В. Еремеева, В.А. Алексухина.

Безперечні вигоди від виходу підприємства на зовнішні ринки ставлять проблему розробки методів економічного обґрунтування прийнятих рішень щодо виходу на зовнішній ринок на перший план. Вченими створена велика кількість підходів для рішення різноманітних задач, описана значна кількість методів та пропозицій,щодо виходу підприємств на зовнішні ринки. Однак, незважаючи на досягнуті результати, ряд теоретичних і методичних проблем пов'язаних, зокрема, з розвитком і вдосконаленням діяльності підприємств вимагають проведення подальших досліджень.

Формування стратегії проникнення на зовнішній ринок є дуже відповідальним завданням для компанії, так як вона може бути основоположною для успіху на незнайомому поле діяльності, і навпаки, неправильно розроблена економічна стратегія проникнення підприємства на зовнішні ринки може вдарити по іміджу галузі і спричинити за собою істотні фінансові втрати і втрату конкурентних позицій. Керівництво підприємств має приділяти розробці стратегії виходу на зарубіжні ринки особливу увагу. Перед тим як починати обирати стратегію виходу на зовнішній ринок необхідно окреслити основні мотиви цієї діяльності, чи варто взагалі виходити на новий напрям збуту продукції.

На даний момент в Україні ця тема є актуальною, бо багато вітчизняних підприємств, виходячи на міжнародний ринок, стикаються не тільки з ситуаціями закритих дверей, але й з дуже жорсткою конкуренцією. Звісно, лише деякі з них мають можливість подолати ці перепони міжнародного бізнесу. На сучасному рівні розвитку економіки існує головна тенденція глобалізації ринку, що з одного боку відкриває великі перспективи, а з іншого робить конкуренцію ще більш жорсткою. На цей час є багато методів подолання перепон в виході підприємства на міжнародний ринок.

Маємо три головні форми виходу підприємства на зовнішні ринки : експорт, спільна підприємницька діяльність та пряме інвестування. Експорт буває прямий та непрямий. Спільна підприємницька діяльність поділяється на ліцензування, виробництво за контрактом, управління за контрактом, підприємства спільного володіння. Оцінюючи кожну з них, можна зробити висновок, що всі вони мають як свої переваги, так і недоліки. Вибір підприємства залежить від наступних критеріїв: форма руху капіталу; рівень витрат, пов’язаних із виходом на закордонний ринок; ступінь привабливості інвестування; контроль ризику; рівень ризику; можливості виходу з ринку.

В результаті можна сказати, що впровадження тої чи іншої стратегії також залежить від ряду чинників. В першу чергу це з якими мотивами підприємство виходить на ринок, по-друге, це комплексне маркетингове дослідження ринку, по-третє, це можливості підприємства та стан економічного, політичного, культурного, технічного середовища. Також не менш важливим є те, що кожна з цих стратегій несе конкретний набір дій за її реалізацією.

В сучасних умовах неприпустиме ігнорування такого питання як розробка економічних досліджень при виході підприємства на зовнішні ринки, які повинні базуватися на науковому підході до вирішення питань, розглядати ситуацію в комплексі, що дозволить виробити реальну програму дій, які відповідають вимогам ринку і задовольнятимуть реальні цілі підприємств.

Література:

1. Дідківський М.У. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. Посібник. – К.: Знання, 2006. – 463 с.
2. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльність підприємства: Навч. Посібник. К.: ЦНЛ, 2002. – 172 с.
3. Еремеева Н.В. Конкурентоспособность товаров и услуг – М.: Колос С, 2006. – 192 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів/ І.В. Багрова, Н.У.Рєдена, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
5. Кухарська Н.О. Міжнародна економічна діяльність України. – Харків: Одіссей, 2007. – 456 с.

РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ - СУБ'ЄКТІВ ЗЕД НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КЕРАМЕЙЯ» М. СУМИ

Саливін С.О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: доц. Стоянець Н.В.

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством, випуск продукції, яка була б конкурентоспроможною на зарубіжних ринках, залежить не тільки від технічного оснащення підприємства, наявності сучасних технологій, контролю якості продукції, а й від кваліфікації співробітників підприємства, ефективного управління персоналом.

В наш час управління персоналом грає дуже важливу роль в розвитку суспільства, оскільки від правильного підходу до управління персоналом залежить управління організацією в цілому. За допомогою людських ресурсів керівники досягають поставлених цілей та завдань. Управління персоналом можна визначити як діяльність, що спрямована на досягнення найбільш ефективного використання працівників для досягнення цілей підприємства та особистісних цілей. Традиційно, пов'язуються з забезпеченням ефективності підприємства.

Проблемам менеджменту персоналу присвячено безліч праць вітчизняних та зарубіжних вчених: Т.Ю. Базаров, А.П. Бовтрук, А.Я. Кібанов, А.М. Колот, А.І. Кочетков, Є.В. Маслов, М.Х. Мескон, Ф. Хедоури, В.О. Хромов, Ю.А. Ципкін, В.І. Шкатулла, Т.В. Щокін та ін..

Досліджуваним підприємством є ТОВ «Керамейя», що спеціалізується на виробництві клінкерної керамічної цегли – лицювального стінового матеріалу, який займає найвищий якісний сегмент серед будівельних матеріалів. «Керамейя» – це бренд, що об'єднує декілька напрямків керамічних матеріалів, які вже виробляються, або почнуть вироблятись в найближчій перспективі.

Головна ціль діяльності підприємства – зайняти найвищу якісну нішу на ринку клінкерних керамічних виробів України та забезпечити необхідний обсяг виробництва товару для задоволення потреб потенційних покупців. Саме тому підприємство прийняло участь у регіональній виставці «100 кращих товарів України» та презентувала клінкерні керамічні вироби де заслужено отримало нагороду.

На даний момент підприємство здійснює зовнішньоекономічну діяльність з 6 країнами світу: Росія, Казахстан, Білорусь, Литва, Молдова – співпраця знаходиться на стадії розвитку.

Міжнародна торгівля в порівняні з внутрішньою є більш ризиковою, що визначено економічними, політичними, правовими і соціальними умовами в різних країнах, їх традиціями і звичаями, а також великими відстанями між торговельними партнерами. Для досягнення ефективності та розвитку зовнішньоекономічних відносин необхідні кваліфіковані кадри. Тому одним з головних завдань підприємства є підвищення кваліфікації працівників, професійна підготовка. Щоб досягти бажаних результатів підприємство поводить навчання нових професій близько 25 чоловік щороку, підвищення кваліфікації 30-35 чол., навчання та стажування за кордоном – 10-12 чоловік і дані цифри збільшуються по рокам.

Дослідження показали, що підприємство знаходиться на стадії активного розвитку як загальної господарської діяльності, так і експортної. На міжнародному ринку його становище є досить перспективним і, що створення успішної програми по розвитку кадрів сприяє створенню робочої сили, що володіє більш високими здібностями і сильною мотивацією до виконання цілей організації. В процесі праці розвиток персоналу є могутнім резервом підвищення продуктивності і збільшення загальної ефективності виробництва і збуту.

Отже, керівництво повинне постійно працювати над підвищенням потенціалу кадрів. що визначає успіх або невдачу організації, адже професіонал – лідер майбутнього.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ КЕРАМЕЙЯ, М. СУМИ

Корощенко Н.Р., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: доц. О.Ю.Юрченко

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства залежить від його експортного потенціалу, здатності виробляти та експортувати конкурентоспроможні на зовнішньому ринку товари та послуги. Таким чином експортний потенціал залежить від ресурсно-сировинного, промислового, фінансового, людського, соціально-культурного, інфраструктурного та інноваційно–інвестиційного потенціалів.

Експортна діяльність - частка експортної продукції в загальному обсязі виробництва підприємства із врахуванням коефіцієнта конкурентоздатності даної продукції і ринкового попиту на неї. Над дослідженням експортної діяльності працювали Кисельова О.М.,Олесюк О. І., Кобиляцький Л.К., Ломаченко Т.І. та інші дослідники.

ТОВ «КЕРАМЕЙЯ» – вітчизняний виробник клінкерної керамічної цегли. Його створено за підтримки американського інвестиційного венчурного фонду Horizon Capital.

Кредо підприємства – Комфорт, затишок надійність кожній оселі на багато поколінь. Девіз – Ми забезпечуємо комфорт і захист, затишок та гармонію кожній оселі. Образ діяльності – комплексне задоволення потреби замовників якісною та надійною цеглою , що пройшла безліч випробувань та лабораторних досліджень, задоволення навіть найвибагливіших клієнтів: від розробки дизайну до випробування на якість та надійність, а також відвантаження продукції у будь якій країні-експортера. Місія діяльності – «Керамейя» створює культуру, стандарти та якість життя для багатьх поколінь в Україні та за її межами, виготовляючи будівельну кераміку найвищої якості.

На даний момент підприємство здійснює експортну діяльність у 6 країн світу: Росія - більше 26 партнерів; Казахстан – 21 партнер; Білорусь – 2 партнери; Литва – 1 партнер; Молдова – співпраця знаходиться на стадії розвитку має одного дистриб'ютора; Монголія – 1 дистриб'ютор, на момент дослідження є гордістю експортної діяльності, так як країна є крайньою точкою поставок, один вагон продукції доставляється протягом 1,5 місяця.

Поставки продукції здійснюються за умовами incoterms «Франко перевізник» FCA – підприємство доставляє продукцію, що пройшла митницю, до вказаного покупцем перевізнику місця. Вибір місця поставки впливає на зобов'язання по завантаженню і розвантаженню вагона на вказаному місці, відповідно до умови поставки FCA.

Першими країнами, до яких було здійснено поставки стали Росія та Білорусія, за останні п'ять років кількість проданої продукції саме у ці країни зросла до Росії на 1523,6 тис. шт., а до Білорусії на 1305,8 тис. шт., але питома вага поставок в Білорусь не значна, у зв'язку із поставками не великими партіями. У 2009 до списку країн-покупців приєдналися Казахстан та Литва, ця співпраця увінчалася успіхом, це помітно з кількісних показників поставок цегли , що зростають з кожним роком і на період 2012 року становлять вдвічі більше ніж у 2009 як до Литви , так і до Казахстану. У 2011 році підприємство вийшло на нові зарубіжні ринки Молдови та Монголії. Монголія співпрацює з «Керамейя» протягом останніх двох років та кількість поставленої продукцію має тенденцію до збільшення так за один рік поставки збільшилися на 1,7 тис. шт., не дивлячись на складність цієї співпраці та віддаленості країни. Молдова також збільшила кількість поставок на 1,1 тис. од. Всередньому за 5 років найменше всього виручки принесла співпраця з Молдовою та Монголією, це повязано з тим, що поставки в ці країни почали відбуватися лише з 2011 року також існують значні труднощі при подаланні великої відстані від України до Монголії.

Найбільш плідною виявляється співпраця з Росією, адже підприємство вийшло на ринок цієї країни майже в рік свого заснування, стрімко зростає збут на її території і в 2012 році виручка від співпраці з Росією становить 18594,6 тис. грн., що більше на 18516,7 тис. грн. ніж у 2008.

Отже, експортна діяльність ТОВ «Керамейя» є досить потужним явищем та перспективним. Підприємство експортує свою продукцію у шість країн світу, обсяги поставок та, відповідно, виручка від реалізації за кордоном зростає протягом досліджуваних років.

РОЗРОБКА ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБЄКТІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ БІОЛОГІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Глуходід Г.Ю., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: проф. Михайлова Л. І.

Розвиток економіки країни прямо пропорційно залежить від конкурентоспроможності продукції національних товаровиробників на внутрішньому та зовнішньому ринку. Відсутність конкурентних переваг серед більшості вітчизняних технологій, продукції, послуг в галузі ветеринарії не дає змоги національним виробникам біологічної промисловості вийти на рівень рівноправного партнерства на світовому ринку. Станом на кінець лютого 2014 року два об'єкти державної власності, що здійснюють виробництво біологічних препаратів знаходяться не в кращих умовах з огляду на фінансову стійкість. На підприємствах є тимчасові явища з приводу неповних робочих тижнів. Так ДП «Херсонська біологічна фабрика» функціонує лише три робочі дні на тиждень. Даний факт свідчить про низький рівень завантаженості роботи біологічної фабрики.

В 2007 році Україна стала членом Світової організації торгівлі. Разом з тим на ринок ветеринарних препаратів ввійшли і активно закріпили свої позиції іноземні виробники біопрепаратів, які давно працюють за світовими вимогами та стандартами якості. Для раціоналізації процесу функціонування, підприємства мають закупити додаткове обладнання (подекуди замінити його), переобладнати цехи та інші виробничі приміщення у відповідності до світових вимог, з метою отримання сертифікатів в системі GNP, що у свою чергу дасть змогу реалізовувати продукцію вітчизняних державних підприємств за кордоном. Самостійно, без фінансової допомоги держави, біологічні фабрики не в змозі перейти на стандарти GNP, оскільки часто підрахунки, щодо переоснащення виробництва (в залежності від фабрики) становлять від 450 тис. грн.

В результаті проведених нами досліджень, в тому числі із залученням експертів, що працюють в галузі біопромисловості, нами було виявлено ряд несприятливих факторів, вирішення яких дозволило б істотно покращити економічне становище державних підприємств, зокрема обмеженість адміністрації підприємств: у прийнятті управлінських рішень, у формуванні системи знижок та бонусів на правовому рівні, у регулюванні цінової політики. Також з огляду на те, що державні біологічні фабрики України потребують переоснащення, а стан економіки країни не дозволяє зробити такі перетворення, то законотворчому органу, слід звернути увагу на внесення змін до чинного законодавства з метою залучення іноземних інвесторів.

Отже проаналізувавши ситуацію, до шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності державних підприємств біологічної промисловості ми віднесли: переоснащення виробничих площ відповідно світових вимог якості, шляхом перегляду законодавчих норм щодо інвестування суб'єктів державної власності; розширення повноважень адміністрації державних підприємств у прийнятті господарських рішень; передача права на формування цінової політики на продукцію підприємств біологічної промисловості, безпосередньо генеральному директору; запровадження програм переорієнтації та розширення товарної номенклатури виробленої продукції; застосування механізмів лояльності та підтримки національного товаровиробника (у тому числі й щодо державних закупівель біопрепаратів). Щодо безпосереднього функціонування підприємств, то керівництву слід працювати у напрямку переорієнтації свідомості працюючих із радянських поглядів до європейських прагнень, запровадити режим суворої економії, створити відділи контролінгу з метою скорочення витрат на виробництво.

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

Бузова Я.Ю., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»
Науковий керівник: доц. Михайлов А.М.

В умовах загострення конкуренції на світовому ринку надзвичайно важливо правильно організувати ЗЕД на підприємстві, що сприяло б отриманню конкурентних переваг за рахунок розширення зв'язків підприємства і на цій основі досягнення перемоги в конкурентній боротьбі.

"Насосенергомаш" – найбільше в машинобудівному комплексі України та СНД підприємство, що спеціалізується на виробництві насосного устаткування для теплової та атомної енергетики. Провідну роль у номенклатурі товарної продукції підприємства відіграє виробництво горизонтальних, нафтових та живильних насосів. Разом вони забезпечують 62 % (2013 рік) виторгу

Підприємство знаходиться під великим впливом та фінансовою несамостійністю, тобто має велику залежність від залучених коштів, а також воно не в змозі погасити всі свої заборгованості, тому підприємству необхідно залучати більш ліквідні активи для здійснення розрахунків за терміновими заборгованостями

Зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві займається відділ зовнішньоекономічної діяльності. Він є структурним підрозділом інженерно-маркетингового центру.

Сумський завод «Насосенергомаш», входить до складу ОАО «Група ГМС», яка відкритим акціонерним товариством, створеним і діючим відповідно до законодавства Російської Федерації й здійснюючим свою діяльність через 18 дочірніх і 1 залежних товариств, розташованих у Росії, Україні й Білорусі

ТОВ "Торговий дім" Гідромашсервіс Україна "- комерційний і маркетинговий центр на території України, що представляє інтереси ВАТ" Група ГМС "на зазначеній території. Це єдина збутова структура для продукції ВАТ" Сумський завод "Насосенергомаш".

Найбільшу питому вагу в структурі реалізації обладнання заводу займає експорт, там становить 78%, на внутрішній ринок припадає 21,80%. Найбільшу питому вагу в структурі експорту, а саме 70,5% займає Російська Федерація. 24,7% припадає на країни далекого зарубіжжя.

Протягом 2013 року основними покупцями продукції АТ "Сумський завод "Насосенергомаш" були: «Гідромашсервіс» (м.Москва, РФ), «Силові машини» (м. Санкт-Петербург, РФ), «Транснефть», «Северсталь»

Найбільш впливовими конкурентами підприємства за кордоном є Щвейцарія, Англія, Німеччина,Чехія та Росія.

Аналізу стану конкурентних позицій показав, що головними сильними сторонами є : сильна позиція у специфічних ринкових сегментах, добре знаний лідер, наявність високо кваліфікованого персоналу, висока якість продукції, розвинена система менеджменту та маркетингу.

Для підвищення ефективності експортних операцій необхідно: підвищення конкурентоздатності товарів планованих на експорт; диверсифікованість виробництва з метою виведення на зовнішні ринки нових видів продукції; підвищення кваліфікації персоналу, що приймає участь в організації експортних операцій, шляхом регулярного проведення навчання й атестацій, а також шляхом стимулювання і мотивація персоналу; вибір найбільш ефективної форми організації відділу, що здійснює експортні операції; поліпшення й оптимізація процесу пошуку контрагентів і встановлення контактів з ними.

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Пісна Т.М., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»
Науковий керівник: доц. Стоянець Н.В.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства залежить від його експортного потенціалу, здатності виробляти та експортувати конкурентоспроможні на зовнішньому ринку товари та послуги. Таким чином експортний потенціал залежить від ресурсно-сировинного, промислового, фінансового, людського, соціально-культурного, інфраструктурного та інноваційно-інвестиційного потенціалів.

Експортний потенціал ТОВ «Керамейя» є досить потужним та перспективним. Підприємство експортує свою продукцію у шість країн світу, обсяги поставок та, відповідно, виручка від реалізації за кордоном зростає з роками.

Види продукції, що експортуються ТОВ «Керамейя» на зарубіжні ринки: Рубін, Янтар, Онікс, Жемчуг, Жемчуг, Магма діабаз, Магма топаз, Магма граніт, Рустика.

Першими країнами, до яких було здійснено поставки стали Росія та Білорусія, за останні п'ять років кількість проданої продукції саме у ці країни зросла до Росії на 1523,6 тис. од., а до Білорусії на 1305,8 тис. од, але питома вага поставок в Білорусь незначна, у зв'язку із поставками не великими партіями. У 2009 до списку країн-покупців приєдналися Казахстан та Литва, ця співпраця увінчалася успіхом, це помітно з кількісних показників поставок цегли, що зростають з кожним роком і на період 2012 року становлять вдвічі більше ніж у 2009 як до Литви, так і до Казахстану. У 2011 році підприємство вийшло на нові зарубіжні ринки Молдови та Монголії. Монголія співпрацює з «Керамейя» протягом останніх двох років та кількість поставленої продукцію має тенденцію до збільшення. Так за один рік поставки збільшилися на 1,7 тис. шт., не дивлячись на складність цієї співпраці та віддаленість країни. Молдова також збільшила кількість поставок на 1,1 тис. од.

Найбільший ефект від експорту має поставка на міжнародній ринок КлінКЕРАМ Янтар, цей вид продукції випускається одним із перших на підприємстві, має значний попит, та зростаючу тенденцію його замовлень. КлінКерам Янтар має найбільший попит серед країн-імпортерів і має тенденцію до збільшення закупівлі саме цього виду протягом досліджуваного періоду, а Онікс, Янтар і Рубін є одними з перших видів продукції, які вийшли на міжнародний ринок і продовжують стабільно постачатися протягом наступних п'яти років, хоча займають не значну питому вагу у загальній товарній структурі експорту. Бачимо, що всередньому за 5 років найменше всього виручки принесла співпраця з Молдовою та Монголією, це повязано з тим, що поставки в ці країни почали відбуватися лише з 2011 року також існують значні труднощі при подаланні великої відстані від України до Монголії.

Найбільш плідною виявляється співпраця з Росією, адже підприємство вийшло на ринок цієї країни майже в рік свого заснування, стрімко зростає збут на її території і в 2012 році виручка від співпраці з Росією становить 18594,6 тис. грн., що більше на 18516,7 тис. грн. ніж у 2008.

Підприємство характеризується прогресивним збільшенням показника фондоозброєності, а це означає, що вартість основних виробничих фондів, що припадає на одного працівника має тенденцію до збільшення. Власний капітал має тенденцію до зростання за досліджуваний період, це означає, що частка майна підприємства, яка фінансується за рахунок коштів власників і власних засобів підприємства зростає. Коефіцієнт оборотності активів має тенденцію до збільшення.

Для ТОВ «Керамейя» розвиток експортної діяльності означає нові можливості використання переваг міжнародної виробничої кооперації, зростання свободи в прийнятті економічних рішень та вибору шляхів вирішення поставлених задач.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Кучкова О. Ф., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД».
Науковий керівник: доц. Дашутіна Л. О.

Велике значення для ефективного розвитку економіки країни має стан та перспективи розвитку ЗЕД. Особливо це актуально в період розвитку процесів глобалізації, розвитку та активізації транснаціональних компаній, їх поступова інтеграція в економіки різних країн, і особливо в країни з перехідною економікою.

Ефективний розвиток будь-якої країни неможливий без здійснення інтеграційних процесів та поширення економічних зв'язків з іншими країнами. Вони повинні здійснюватись як на рівні держави в цілому, так і на рівні окремих підприємств. Для України в сучасних умовах головним напрямком розвитку інтеграції в світове товариство є проведення зовнішньоторговельних операцій, тобто здійснення експорту та імпорту. Головним чинником, який впливає на розвиток цього напрямку є державна політика, здійснення стимулювання операцій експорту або імпорту за допомогою податкової системи.

Обсяги експорту товарів і послуг Сумської області у порівнянні з 2011 роком (1060,7 млн. доларів США) збільшились на 123,8 млн. дол. США або на 11,7% і становили 1184,5 млн. доларів США. Обсяги імпорту скоротилися на 16,3 % порівняно з 2011 роком (899,8 млн. дол. США) і склали 753,5 млн. доларів США. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі Сумської області склало 431,0 млн. дол. США (за 2011 рік також позитивне – 160,9 млн. дол. США). Обсяг експорту на душу населення у 2012 році (основний показник рівня зовнішньоекономічної діяльності регіону) збільшився на 116,2 дол. США і становив 1036,1 дол. США проти 919,9 дол. США в 2011 році. За 2012 рік зовнішньоторговельний оборот підприємств області товарами зменшився у порівнянні з 2011 роком на 1,6% і склав 1800,9 млн. дол. США. У 2012 році позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становить 443,3 млн. дол. США (проти 203,3 млн. дол. США у 2011 році).

Позитивною тенденцією зовнішньої торгівлі області залишається висока питома вага експортованої продукції з високим ступенем переробки та спрямованість на експорт готових виробів і високотехнологічної продукції.

На 01.01.2013 загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку Сумської області, становить 374,4 млн. дол. США, що на 3,5% більше показника минулого року (станом на 01.01.2012 – 361,8 млн. дол. США) та складає 326,8 дол. США на одного мешканця області (у 2011 р. – 313,3 дол. США). У цілому приріст сукупного капіталу в економіку Сумської області, з урахуванням його переоцінки, втрат, курсової різниці тощо, за 2012 рік склав 12,6 млн. дол. США.

Оскільки більшість підприємств Сумської області лише формують і налагоджують систему зовнішньоекономічних зв'язків необхідно збільшити присутність обласної державної адміністрації в торгових представництвах за кордоном при посольствах України. Це дозволить більш ефективно вирішувати проблеми доступу вітчизняних товарів, в т.ч. і Сумської області, на ринки країн, забезпечення постійного їх моніторингу і оперативного інформування державних органів управління та підприємств щодо необхідних коректив у ціновій політиці, зміни технічних параметрів та якості продукції тощо.

Отже, важливим напрямом пожвавлення зовнішньоекономічної діяльності Сумської області, збільшення обсягів експорту товарів, розширення її зв'язків з прикордонними партнерами є її участь у виставково-ярмаркових заходах. Це дає дозволяє продемонструвати переваги своєї продукції та налагодити партнерські стосунки для прикордонного співробітництва.

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ДЕРЖАВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ «КРОЛЕВЕЦЬКЕ ЛІСОМИСЛИВСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО»

Нєвзоров О. В., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. МЗД
Науковий керівник: доц. Юрченко О. Ю.

Для підприємств, що працюють на зовнішньому ринку важливо правильно оцінити ситуацію, щодо 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.

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства агропромислового комплексу є сукупністю перспективних планів і завдань, які необхідно виконати, щоб досягти поставлених цілей. Послідовність процесу вироблення стратегії не є детермінованою і відрізняється за кожною окремою економічною системою. Проте для окремого суб'єкта господарювання взагалі її можна відобразити у вигляді ланцюга, основними ланками якого є:

- аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища;
- розробка місії і цілей підприємства;
- вибір конкретної стратегії розвитку;
- реалізація підприємством вибраної стратегії.

Збільшення обсягів інвестування в лісомисливському комплексі із-за кордону, стримується, значною мірою, недосконалістю чинного законодавства та нестійкою політичною ситуацією країни. Стратегія зовнішньоекономічної діяльності призначена для створення правил і прийомів поведінки фірми на зовнішньому ринку в ролях експортера та імпортера товарів і послуг.

Державне підприємство «Кролевецьке лісомисливське господарство» виробляє такі види основної продукції:

- продукція лісозаготівель-лісоматеріали круглі, дров'яна деревина для технологічних потреб, дрова для опалення.

- продукція переробки деревини:

На експорт: пиляні заготовки соснові, пиляні заготовки дубові, ламелі, дубові пиломатеріал.

На внутрішній ринок: зовнішня обшивка, паркет, дошка для підлоги, обналічка та інша продукція.

Широка можливість і висока якість виробів ЛМГ дає можливість реалізувати продукцію за кордон.

У загальному обсязі реалізованої продукції поставки замовникам з країн дальнього зарубіжжя (Німеччина, Італія, Кіпр, Англія, Туреччина), становлять за 2013р.– 68,7 %.

Основні етапи розробки стратегії поведінки на державному підприємстві «Кролевецьке лісомисливське господарство» на зовнішньому ринку включають:

- всебічний аналіз стану і розвитку зовнішньоекономічної діяльності;
- аналіз очікуваних змін у кон'юнктурі зовнішнього ринку;
- аналіз можливостей на зовнішньому ринку з урахуванням прогностичних змін у його кон'юнктурі;
- аналіз внутрішньої і зовнішньої бюджетно-податкової політики і впливи змін у ній на умови діяльності організації;
- аналіз тенденцій розвитку світової економіки, стан і тенденції розвитку світового ринку, включаючи ринок кредиту, зовнішньоторговельної політики різних країн, оцінка впливу змін у ній на умови функціонування організації;
- розробка довгострокової стратегії зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням існуючого і прогнозного стану на зовнішніх ринках, а також можливостей і очікуваних змін в умовах функціонування підприємства.

Для досягнення основного результату – отримання прибутку від здійснення зовнішньоекономічної діяльності необхідне вдосконалення регіональної структури лісомисливської сфери на основі інтенсифікації виробництва, кооперації, залучення інвестицій.

Щоб отримати цей результат потрібно створити виробництво, побудоване на основі впровадження інтенсивних промислових технологій, ініціювання інноваційної діяльності нових технологій, використання новітніх наукових розробок, сприяння практичному впровадженню ресурсозберігаючих, екологічно чистих технологій виробництва, сприяння розширенню мережі лісогосподарської обслуговуючої кооперації.

Умови ринкової економіки сприяють все більшому розвитку економічної самостійності підприємств лісогосподарського комплексу. Це призводить до зростання ділової активності, комерційної ініціативи, пошуку нових ринків збуту за кордоном. Використання ефективних стратегій зовнішньоекономічної діяльності є пріоритетною потребою підприємства і є передумовою його подальшого функціонування.

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД (НА ПРИКЛАДІ ДЕПАРТАМЕНТУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ І ТОРГІВЛІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ)

Товкус А. І. студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. МЗД
Науковий керівник: доц. Волченко Н. В.

Зовнішньоекономічна діяльність стає усе більш важливим фактором розвитку народного господарства та економічної стабілізації нашої країни. Зараз немає практично жодної галузі в промислово розвитих країнах, що не була б втягнута в сферу зовнішньоекономічної діяльності.

Департамент економічного розвитку і торгівлі Сумської обласної державної адміністрації є структурним підрозділом обласної державної адміністрації. Департамент відповідно до покладених на нього завдань: розробляє прогнози економічного, соціального розвитку на середньостроковий період та програми економічного і соціального розвитку на короткостроковий період області; забезпечує стратегічне планування, програмування, прогнозування економічного і соціального розвитку області та ін.

Зовнішньоторговельний оборот товарів за січень - листопад 2013 року склав 1427,6 млн. доларів США і зменшився на 13,2% порівняно з відповідним періодом 2012 року. Сальдо зовнішньої торгівлі позитивне і складає 232,1 млн. доларів США. Коефіцієнт покриття експортом імпорту складає 1,39. Зовнішньоторговельні операції товарами область здійснювала з партнерами з 97 країн світу. Найвагоміші обсяги експорту товарів спрямовані до Російської Федерації – 51%, Ірану – 6,2%, Білорусі – 4,4%, Казахстану – 4%, Німеччини – 3,1%. Основу товарної структури експорту області складали: механічні та електричні машини, готові харчові продукти, продукти рослинного походження, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, метали та вироби з них.

Одним з перспективних шляхів удосконалення діяльності Департаменту на майбутнє є розробка стратегій розвитку виробництва на середньо- та довгострокову перспективу. Ефективна розробка даних стратегій можлива за умови застосування різних методів аналізу (SWOT-аналізу). Облдержадміністрації слід посилити роботу над створенням привабливого інвестиційного іміджу. Для поліпшення інвестиційної привабливості області необхідно постійно проводи моніторинг діяльності місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо забезпечення своєчасного реагування на звернення інвесторів.

Залучення інвестиційних коштів дозволяє зберегти існуючі та створити нові робочі місця, оновити виробничі потужності, впровадити нові технології, а у невиробничій сфері сформувати здорову конкуренцію в низці послуг.

ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Мальований Б.І., студ. 5 курсу, ФЕіМ,. спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Замора О.М.

ТОВ «Крук» зарекомендував себе на ринку як професійний і стратегічно надійний партнер, користується повагою в бізнесі і став візитною карткою підприємства, де вміють працювати чітко, якісно і з повагою до запитів будь-якого клієнта – чи то крупний холдинг, потребуючий відвантаження великих обсягів продукції, чи приватний покупець (наприклад необхідна продукція для корму худоби).

В структурі товарної продукції найбільшу питому вагу займає реалізація пшениці – 38,5%, та надання послуг складського зберігання – 21,8% в середньому за 2009 – 2013 рр. Значну питому вагу в структурі товарної продукції займає реалізація кукурудзи, соняшника та ячменю – відповідно 14,9; 8,7 та 8,2%. ТОВ «Крук» є прибутковим і рентабельним підприємством. Лише в 2011 р. товариство в результаті своєї діяльності отримало збиток на суму 758 тис. грн. Однією з причин цього стала економічна криза.

За досліджуваний період середньорічна чисельність працівників ТОВ «Крук» зросла на 78 осіб, або на 125,8%. Однак, як негативний момент в діяльності ТОВ «Крук» слід відмітити випереджаючі темпи приросту середньомісячної оплати праці, яка підвищилася на 67,8%, при тому що продуктивності праці знизилася на37,8%.

ТОВ «Крук» займається зовнішньоекономічною діяльністю, експортує свою продукцію до Білорусії. У 2013 р. підприємство експортувало чотири основних видів продукції, а саме: пшениця, кукурудза, насіння соняшнику, соя. Загалом частка експорту по даній товарній групі склала 12,2%, а саме: питома вага експорту пшениці в загальній її реалізації – 16,1%, сої – 13,1%, соняшнику – 8,1%, кукурудзи – 4,0%.

Основними висновками обстеження виробництва є наступні:

Підприємство реалізувати продукцію по більш низькій ціні і високій якості, ніж конкуренти.

Підприємство є залежним від постачальників сировини, тобто зерна для переробки на борошно.

Для досягнення мети своєї діяльності підприємство має право від свого імені укладати угоди (договори, контракти), як з фізичними, так і з юридичними особами; набувати майнові та немайнові права, нести зобов'язання, виступати позивачем та відповідачем в суді, арбітражі та здійснювати інші дії, які не суперечать чинному законодавству. Підприємство має право на добровільних засадах вступати в об'єднання з іншими організаціями, установами та підприємствами, може бути власником та учасником об'єднань, акціонерних та інших товариств.

Підприємство самостійно здійснює свою господарську діяльність, визначає перспективи розвитку, виходячи з кон'юнктури ринку, розпоряджається продукцією, яку реалізує, прибутком, який залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів.

Література:

1. Вовчак І.С. Інформаційні системи та комп'ютерні технології в менеджменті: [Навчальний посібник] / І.С. Вовчак // – Тернопіль: Карт-бланш, 2008. – 354с.
2. Галушко В.П. Діловий протокол та ведення переговорів / В.П. Галушко // Навчальний посібник, - Вінниця: НОВА КНИГА, 2010. – 226 с.
3. Должанський І.З. Бізнес-план: технологія розробки [Навчальний посібник] / І.З. Должанський, Загорна Т.О. // – К.: Центр навчальної літератури. – 2009 р., - 384с.
4. Ростовський Ю.М. Внешнеэкономическая деятельность / Ю.М. Ростовський, В.Ю. Гречков // учебник. – 2-е изд., с изм. –М.: Экономисть, 2009. – 589с.
5. Яхно Т. П. Міжнародний менеджмент: навчальний посібник / Т. П. Яхно, І. А. Лапшина ; Мін-во освіти і науки України, Львівська комерційна академія. - Львів : «Компакт-ЛВ», 2005. - 304 с.

МЕНЕДЖМЕНТ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Теніна М.О., магістрант спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»;
Науковий керівник: проф. Л.І.Михайлова.

Якість продукції відноситься до переліку найважливіших критеріїв функціонування підприємства в умовах відносно наповненого ринку та наявної нецінової конкуренції. Саме тому підвищення якості продукції визначає рівень стійкості організації в умовах ринку, темпи науково-технічного прогресу, зростання ефективності виробництва, економію усіх видів ресурсів, що використовуються на підприємстві. Якість часто трактують як суб'єктивне поняття. Так, У.Демінг вважає, що «управління якістю не означає досягненні досконалості. Воно означає отримання такого рівня якості, на який розраховує ринок" [1]. проблема управління якістю продукції знаходиться останнім часом в центрі уваги багатьох вчених дослідників з різних галузей знань; однак, ще більшу значимість вона має для керівників організацій, які орієнтовані на виробництво конкурентоздатної продукції, заняття стійкого положення на ринку, постійний розвиток та вдосконалення. Зараз для більшості керівників стає незаперечним той факт, що до проблеми управління якістю продукції в організації потрібно залучати якомога більшу кількість працівників, первинних колективів; делегувати їм самостійне прийняття рішень щодо вдосконалення процесу виробництва та відповідальність за це. В більшості організацій останнім часом в системі управління якістю продукції приймає участь увесь персонал і всі підрозділи – починаючи з тих, хто займається плануванням збуту продукції і вивченням ринку, і закінчуючи тими, хто зайнятий реалізацією продукції та після продажним обслуговуванням.

Процес управління якістю продукції В ТОВ «Таурус» побудований за системно-процесуальним підходом, тобто, він розглядається водночас і як система, в якій всі елементи та складові є між собою взаємопов'язаними, та процес, що включає в себе сукупність послідовно виконуваних дій з контролю якості. Характеризуючи систему управління якістю продукції в ТОВ «Таурус» необхідно зазначити, що вона являє собою послідовну комплексну систему контролю якості сировини, праці, продукції упродовж усього технологічного процесу. Значна увага на підприємстві приділяється контролю дотримання технічно – технологічних параметрів технологічного процесу.

Найважливішими із них є: температурний режим для сушіння деревини, дотримання термінів витримки деревини; рівень вологості повітря у сушильних камерах.

Високу якість продукції в ТОВ забезпечує функціонуюча автоматизована система контролю технологічних параметрів виробництва, яка за допомогою датчиків своєчасно посилає сигнали на пульт управління щодо можливих відхилень у характеристиках перебігу технологічного процесу. На завершальному етапі технологічного процесу виготовлення паркету в організаціях застосовується лазерний вимірювач, що забезпечує високу точність розмірів усіх дощечок паркету (до+-0,1мм). Велика увага на підприємстві приділяється контролю якості праці, без чого практично не можливе досягнення високого рівня якості продукції , її конкурентоспроможності.

Упродовж усього періоду функціонування ТОВ «Таурус», його продукція є високо конкурентною, за рівнем якості серед підприємств даного профілю є лідером в регіоні, а також на українському ринку. Основна частина продукції (близько 90%) даного підприємства відповідає міжнародним стандартам якості і експортується за кордон.

Література:

1. Управління якістю переробних і харчових виробництв / [О.В. Богомолов, О.М. Сафонова, О.І. Шаповаленко та ін.] – Харків: Еспада, 2006. – 296 с.

МЕНЕДЖМЕНТ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ДП «СУМСЬКА БІОЛОГІЧНА ФАБРИКА»

Токар Я.С., магістрант спец. «Адміністративний менеджмент»,
Науковий керівник: проф. Л.І.Михайлова.

Реклама — цілеспрямований інформативний вплив опосередкованого характеру на споживача для просування товарів і послуг на ринку збуту. Розробляючи програму рекламної діяльності, необхідно прийняти ряд важливих рішень, які мають пряме відношення до складання системи цілей (ціль, завдання, організація), формування бюджету, вибору варіантів звернення, визначення засобів поширення інформації, оцінки виконання програмних заходів [1].

Маркетинговою діяльністю на ДП «Сумська біологічна фабрика» займається служба маркетингу, Тобто, уся діяльність з організації просування товару на вітчизняний ринок покладена в підприємстві на службу маркетингу. Що стосується міжнародного маркетингу, то на сьогоднішній день склалися економічні відносини тільки з Молдовою (ТОВ „Ветзооагро" та АТ „Фармавет"). Так, в 2009 році було здійснено експортних операцій на суму 15595 дол.США, в 2010 -2012 рр. операцій з експорту продукції не здійснювалося. Отже, можна сказати, що в цілому зовнішньоекономічна діяльність біофабрики є неефективною, але номенклатура видів продукції занадто вузька. і встановлено зв'язки лише з однією зарубіжною країною. В 2011 р. із Росії був здійснений імпорт проукції на суму 4200 дол. США.

Оскільки для ефективного управління просуванням товару необхідно досконаліше вивчати наповненість ринку, виявляти нові канали збуту, здійснювати прогнозування ринку, динаміку та кон'юнктуру змін, здійснювати збір інформації про наповненість ринку, аналізувати структуру та динаміку попиту, запроваджувати нові форми та методи рекламної діяльності та інше [2]. Виконані дослідження дають нам підстави рекомендувати проведення наступних заходів:

- адресна розсилка рекламних матеріалів потенційним покупцям за допомогою пошти (директ-мейл) – цей спосіб є гнучким, з високою вибірковістю та має особистісний характер;
- подання реклами у сільськогосподарських та галузевих друкованих виданнях з метою поширення інформації про ветпрепарати;
- переклад рекламних матеріалів на іноземну мову (у першу чергу на російську) для розсилки до потенційних клієнтів близького зарубіжжя (Молдова, Білорусь, Казахстан, Узбекистан тощо);

У той же час не будуть доцільними такі види реклами, як зовнішня реклама, реклама у звичайній пресі, на радіо та телебаченні завдяки специфічній цільовій аудиторії та слабкої вибірковості аудиторії.

Слід провести певні заходи щодо вдосконалення рекламної діяльності підприємства через створення рекламного агентства у якості дочірнього підприємства Сумської біофабрики. Основним клієнтом даного агентства буде досліджуване підприємство – Сумська державна біологічна фабрика. Але коло потенційних клієнтів цим не обмежується, і до агентства зможе звернутися будь-хто.

Література:

1. Багиев Г.Л. Маркетинг. Словарь.-СПб.: Изд-во СПбГУЭФ,1998.
2. Павленко А.Ф., Войчак А.В., Примак Т.О. Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 408 с.

СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ В ПРОЦЕСІ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Муштай В.А., к. е. н, доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу

Реклама є одним із багатьох, але не завжди найважливішим інструментом активізації продаж – тому виникають труднощі при оцінці її ролі у збільшенні товарообороту. Оскільки в наші дні витрати на рекламу різко зросли, керівництво компаній зацікавлене в підвищенні її ефективності, особливо, якщо врахувати, що для більшості компаній реклама є одним з найбільш важливих засобів просування товару.

Виграє завжди той, хто постійно націлює свою рекламу на створення чіткого образу марки. Близько 95% всіх рекламних оголошень вирішують це завдання, але в ланцюзі реклам кожна з них повинна сприяти формуванню цілісного образу марки. Якщо в очах споживача товар виявляє собою зразок високої якості, то престиж товару росте.

Ефективна реклама - це та, котра відразу ж приковує увагу споживача до товару. Рекламна кампанія, щоб стати успішною, повинна дотримуватися єдиного рекламного звернення і єдиного образу, що роками буде залишатися незмінним. Тільки так можна створити ефект «сніжної грудки».

Сотні рекламних кампаній щорічно проводяться і ціль у них одна - прибуток. А от стратегія у всіх різна. Оптимальна стратегія будується тільки на дослідженнях. Визначивши мету й розглянувши трохи робочих стратегій, слід вивчити аудиторію, на яку буде спрямована діяльність підприємства. Всі ті, хто займається рекламною кампанією, повинні чітко розуміти її стратегію. Не слід приступати до здійснення рекламної кампанії, поки не буде впевненості, що всі три елементи (ціль, аудиторія, стратегія) знайшли в ній своє відбиття.

Ефективність комплексу маркетингових комунікацій НВП «Агро ресурси» для просування на ринку пластикових ємностей оцінено на підставі наступних показників (для кожного носія комунікацій окремо): сукупність переглядів; сумарні рейтинги; охоплення; частота; ефективність витрат.

Стратегічні рішення відносно комплексу комунікативних заходів на підприємстві НВП «Агро ресурси» вцілому можна вважати ефективним за винятком деяких інструментів комунікаційного повідомлення, а саме: реклами у таких друкованих виданняї як: «Слобожанщина і Слобожани»(-8,39%), Радіо ТЦ «Київ»(-66,7%) , Радіо «Всесвіт» та реклами на інфотерміналі ТЦ «Київ»(-50%).

Аналізуючи стратегічні рішення в процесі рекламної діяльності, ми виділили 4 групи чинників, що впливають на ефективність реклами:

1. Чинники, залежать від рекламодавця або його рекламної агенції, тобто внутрішні чинники. Тут зазвичай зіштовхуються з цими двома проблемами. Перша стосується оцінки кожного складеного елемента рекламної кампанії — розробки рекламної стратегії, створення рекламної продукції і на розміщення в засобах поширення рекламної інформації, а точніше, оцінки їхньої ефективності. Треба одразу сказати, що оцінку ефективності медіа планів провести нескладно і необхідну частоту, охоплення чи кількість контактів можна розрахувати досить точно, а в оцінці ефективності рекламної продукції з допомогою різних якісних і кількісних методів досліджень, у остаточному підсумку теж можна отримати коректну інформацію. З оцінками ефективності стратегії рекламної кампанії ситуація прямо протилежна. Розуміючи під рекламною стратегією сукупність трьох елементів — визначення цільової аудиторії, розробку концепції рекламованого товару або ж послуги процесу формування концепції рекламної кампанії, змушені оцінювати кожен із новачків. На сьогодні немає коректних методик кількісних оцінок ефективності зазначених елементів. Друга проблема пов'язана з визначенням частки кожного елемента рекламної кампанії (стратегії, рекламної продукції, розміщення) і розрахунком ефективності рекламної кампанії у цілому, що по великому рахунку й цікавить рекламодавця.

2. Економічна кон'юнктура над ринком загалом й усієї галузі (і цього товару) зокрема. У разі перевищення попиту над пропозицією віддача від реклами буде більше, ніж у зворотної ситуації, але відносити цей ефект власне лише за рахунок рекламної діяльності не правильно.

3. Поведінка конкурентів над ринком, насамперед їх рекламна активність. Якщо конкурент проводить рекламну кампанію за впливом на ту цільову аудиторію, як і ваша фірма, можна припустити зниження результативності вашої рекламної кампанії. У цій ситуації кінцевий результат, природно, може бути віднесений лише в рахунок реклами.

4. Доводиться рахуватися з так званим залишковим ефектом колишніх дій в галузі як реклами й маркетингу вашої фірми, і конкурентів. Іншими словами, якщо якийсь бренд був «розкручений» раніше й фірма розпочинає нову рекламну кампанію, можна очікувати більш вражаючих результатів по порівнянню із ситуацією, коли товар вперше виводиться на ринок (до речі, залишковий результат може бути як зі знаком плюс, так і зі знаком мінус).

Отже, завдяки своїй здатності впливати на спосіб життя реклама залучає до себе пильну увага громадськості. Тому, НВП «Агроресурси» повинно приділяти більшу увагу рекламній діяльность, активно працювати над збільшенням свого рейтингу, іміджу, популярності, більше вкладати в рекламу для покращення економічних показників своєї діяльності.

ЗАВДАННЯ МИТНОЇ СТАТИСТИКИ В СУЧАСНИХ У МОВАХ

Онопрієнко І.М., к.е.н, доцент кафедри статистики, аналізу господарської діяльності та маркетингу

Митна статистика є складовою частиною загальнодержавної системи статистичного обліку і звітності. Відповідно до визначених завдань митна статистична інформація формується, узагальнюється, аналізується митними органами і використовується в інтересах зміцнення зовнішньоекономічних зв'язків, поліпшення тарифного та нетарифного регулювання, подальшої інтеграції України у загальносвітову систему економічних відносин. Разом з тим забороняється вимагати від митних органів статистичну інформацію, не передбачену державною статистичною звітністю. Відповідно ст. 303 Митного Кодексу України завданнями митної статистики є:

1) об'єктивний та достовірний облік даних про переміщення товарів через митний кордон України; збирання, формування, опрацювання, узагальнення, всебічний аналіз та зберігання статистичної інформації з питань митної справи та зовнішньої торгівлі товарами;

2) подання статистичної, довідкової, аналітичної інформації з питань митної справи та зовнішньої торгівлі товарами органам державної влади в порядку, встановленому законом;

3) захист статистичної інформації, яка відповідно до законодавства України не підлягає розголошенню.

Ведення митної статистики здійснюється за методологією, яка забезпечує порівнянність даних митної статистики зовнішньої торгівлі України з даними державної статистики інших держав. Державна митна служба України забезпечує регулярне публікування даних митної статистики зовнішньої торгівлі.

Для забезпечення завдань, покладених на митні органи Верховною Радою України, Президентом України, Кабінетом Міністрів України, митними органами формується, узагальнюється та аналізується спеціальна митна статистика. Порядок ведення спеціальної митної статистики визначається законом.

Для формування митної статистики використовуються документи та відомості, які подаються до митних органів юридичними та фізичними особами згідно з нормами Митного Кодексу України, якими визначається порядок здійснення митного контролю та митного оформлення.

Статистична та інша інформація, що у встановленому порядку надана митним органам, використовується виключно для митних цілей. Так, інформація щодо обсягів експорту та імпорту конкретних видів товарів може надаватися лише органам, які ведуть державну статистику, а інформація щодо експортно-імпортних операцій конкретних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності — тільки слідчим органам у зв'язку з розслідуванням кримінальних справ. Така інформація надається і міністерству економіки України.

Інформація, яка становить державну, комерційну, банківську або іншу таємницю, що охороняється законом, а також конфіденційна інформація не підлягає розголошенню або використанню службовими особами митних органів для особистих цілей, не може надаватись органам державної влади та органам місцевого самоврядування, їх службовим особам, установам, організаціям, підприємствам та громадянам за винятком випадків, передбачених законом.

Статистична інформація з питань зовнішньої торгівлі використовується для: визначення стратегії, тактики та основних напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності; аналізу та прогнозування зовнішньоекономічної політики і ситуації, що склалася чи складатиметься на світовому ринку; проведення переговорів з торговельно-економічних питань; застосування методів тарифного і нетарифного регулювання; складання торговельного та платіжного балансів України, планування і проведення валютно-фінансової політики; визначення ринків збуту товарів; формування статистики зовнішньоекономічних зв'язків України.

ДМСУ здійснює розроблення, впровадження та ведення відомчих класифікаторів з питань митної статистики, які використовуються у процесі оформлення митних декларацій. Порядок їх ведення встановлюється спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи. Зазначені класифікатори використовуються виключно для митних цілей.

Таким чином, з метою забезпечення органів державної влади інформацією про стан зовнішньої торгівлі, для здійснення державними органами, визначеними законодавством України, контрольних функцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності, а також контролю за надходженням до Державного бюджету мита та інших митних платежів, проведення аналізу стану і розвитку зовнішньої торгівлі України, її торговельного і платіжного балансів та економіки в цілому, митні органи накопичують, формують, узагальнюють і аналізують відомості про переміщення товарів через митний кордон України. Результати діяльності митних органів, перш за все, характеризуються сумами, які перераховуються до Державного бюджету України. Значним джерелом поповнення Державного бюджету є мито, податок на додану вартість та непрямий податок – акцизний збір. Державна митна служба України здійснює в межах своїх повноважень захист статистичної інформації, яка відповідно до законодавства України не підлягає розголошенню.

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ - ЗАПОРУКА УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВА

Нечипоренко В.В., к.с.-г. н., доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу

В умовах ринкових перетворень в економіці України, які характеризуються посиленням процесів глобалізації, загостренням конкуренції, виникає необхідність пошуку нових шляхів підвищення якості продукції підприємств. Для керівництва підприємства дуже важливо усвідомити різні способи, якими якість товарів або послуг може впливати на організацію, і враховувати їх при розробці і виконанні програми по гарантії якості. Відсутність належної уваги до якості може завдати шкоди іміджу підприємства і призвести до зменшення її частки на ринку, посиленої критики і / або контролю за діяльністю урядової установи або некомерційної організації. Руйнівні наслідки для самих основ організації - це реакція споживача, який отримує неякісний товар або послугу.

З економічної точки зору доцільно не будь-яке підвищення якості виробів, а лише таке, яке відповідає суспільним потребам і задовольняє ці потреби з найменшими витратами. Висока якість продукції - свідоцтво досягнення максимальної економії праці на задоволення певної потреби за рахунок оптимізації витрат праці на стадіях виготовлення і споживання продукції .У міру зниження якості продукції зростає необхідність додаткових витрат праці в суспільстві на задоволення відповідної потреби. Підвищення якості забезпечує помітну економію коштів підприємств і фірм - виробників продукції . Незважаючи на початкові витрати , економія коштів настільки велика , що фірми можуть переглянути ціни на свої товари в бік їх зниження, що значно підвищує їх конкурентоспроможність , збільшуючи частку цих товарів на ринку з збереженням і навіть зростанням прибутку.

В умовах конкуренції на ринку виграють саме підприємства, чия продукція буде більш якісною та безпечною, ті, хто навчиться економити на витратах, захищати свій бренд, і ті, хто зуміє зайняти нові ринки.

Якість має як внутрішні , так і зовнішні компоненти . Внутрішніми компонентами якості продукції є: термін служби; відсутність дефектів; технічні характеристики; рівень виконання; дизайн та інші характеристики продукту. Для послуг внутрішніми компонентами якості зазвичай виступають: надійність, високі стандарти обслуговування , швидкість обслуговування , а також доступність і низька ціна послуг. Зовнішньою оцінкою якості, що визначається при покупці, є цінність товару чи послуги , яка визначається як функцією відповідних експлуатаційних характеристик , так і ціною .

Слід зазначити, що в умовах насичення ринку конкурентна боротьба стає особливо жорсткою, тому питання підвищення якості продукту і його виробництво часто стає питанням про саме його існування. Одночасно якість є важливим елементом витратного механізму виробництва, безпосередньо визначає його продуктивність і ефективність. Висока якість прямо знижує витрати за рахунок збільшення частки продукції, яку можна продати, зменшення випадків повернення продукції покупцями, внаслідок проявилися дефектів , а також за рахунок гарантійного ремонту.

При кращій якості виробництва підприємство отримує більше прибутку, яку вона може використовувати на заходи з підвищення конкурентоспроможності . Особливо це важливо для нових продуктів, високу якість яких дає окрім скорочення витрат у виробництві також збільшення обсягу продажів і відповідно прибутку.

Кожне підприємство для задоволення попиту споживачів намагається запроваджувати і дотримуватись дійового комплексного механізму управління якістю продукції, щоб отримати належну позицію як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках. Підвищення якості продукції є найважливішим шляхом збільшення ефективності виробництва.

Здійснення ефективної політики підвищення якості передбачає: чітке та зрозуміле формулювання мети, недвозначне окреслення об'єктів та суб'єктів процесу підвищення якості наступність процесу підвищення якості на всіх рівнях

Підвищення якості продукції є процес, орієнтований на якнайповніше задоволення потреб в даній продукції, який включає поліпшення якісних параметрів вже освоєної продукції, а також створення якісно нового її вигляду. Зростання якості продукції має певні обмеження: науково-технічні досягнення і виробничий потенціал суспільства, що обумовлює величину витрат сукупної суспільної праці, необхідних на створення і використання продукції.

Забезпечення необхідної якості продукції повинно мати постійний характер і контролюватися на всіх стадіях виробництва продукції. Для цього необхідно створити відрегульовану систему дій, що сприятиме задоволенню потреб споживачів як на вітчизняних так і на міжнародних ринках та покращенню процесу виробництва.

Отже, для підвищення якості продукції підприємств і, відповідно, її конкурентоспроможності необхідно: забезпечити вітчизняні переробні підприємства високоякісною сировиною; підвищити технічний та технологічний рівень підприємств; підвищити увагу державних органів всіх рівнів до проблеми якості продукції; запровадити на усіх підприємствах, що працюють на зарубіжних та вітчизняних ринках систем управління якістю та безпечністю продукції, створення програм фінансування проектів по підвищенню її якості.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

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

З початком ринкових трансформацій у нашій країні в науковий обіг, господарську практику, плани підготовки фахівців у вищих навчальних закладах стрімко увірвалася нова економічна реалія - маркетинг. Розвинувшись та підтвердивши свої безперечні переваги спочатку в сегменті продажів виробів та надання побутових і виробничих послуг, він поступово, але наполегливо поширився навіть на некомерційні галузі.

У сферу діяльності маркетологів входять 10 об'єктів життєдіяльності суспільства: матеріальні блага (товари); послуги; досвід; події; особи; місця; власність; організації; інформація; ідеї.

Чи не стала винятком сфера випуску та обігу цінних паперів? З цією метою розглянемо умови, за яких маркетинг, як правило, здійснюється як економічний процес.

Перехід до нової соціально-економічної формації виявив невичерпні джерела підприємницької ініціативи. Поряд з великими підприємствами, до активної господарської діяльності залучилося безліч бізнесменів. Їх амбіції не обмежуються лише малими та середніми проектами, але розповсюджуються на ті з них, які потребують для свого здійснення великих інвестицій. Прагнучи залучити необхідні кошти та виходячи з природних обмежень щодо обсягу власного капіталу, банківського кредитування, вони час від часу звертаються до фінансового ринку з його грошовою та фондовою складовими

Поняття фондового ринку використовується як синонім ринку цінних паперів, але в країнах із традиційно ринковою економікою фондовий ринок ототожнюється з ринком акцій. Щодо ринку цінних паперів він, обслуговує обіг інструментів, що мають походженням грошового, фондового, та товарного ринків: акцій, публічних боргових зобов'язань, фінансових і комерційних векселів.

До чинників розвитку ринку цінних паперів можна віднести наступні:

1) заперечення суспільною свідомістю емісійних способів покриття дефіциту державного й регіональних бюджетів, фінансування бізнесу із цих джерел;

2) корпоратизація, яка, як правило, передує приватизаційним процедурам;

3) створення диверсифікованих інститутів спільного інвестування (ІСІ).

Наслідком їх впливу стає поширення лав пошукачів вільного капіталу - емітентів - за рахунок органів державної виконавчої влади, місцевого самоврядування, а також банків та вже згадуваних інститутів спільного інвестування.

При прийнятті рішень щодо здійснення діяльності на ринку цінних паперів існує свобода кожного його учасника вільно приймати або відмовлятися від зроблених йому пропозицій. Її виконання забезпечує вільний рух капіталу за вектором найвигіднішого використання з точки зору інвесторів.

Характерною особливістю рішень, які приймають суб'єкти маркетингового процесу на ринку цінних паперів, є майже повна відсутність імпульсивності. Вибір на користь того чи іншого інструмента супроводжується ретельним збором, оцінкою та аналізом великих обсягів фактографічної інформації. Інакше кажучи - маркетинговими дослідженнями. Більше того, інформаційний обмін між емітентами, посередниками та інвесторами закономірно набуває пріоритету у порівнянні з рухом грошей та цінних паперів. Чим повнішими, об'єктивнішими, надійнішими та своєчаснішими будуть дані, отримані відповідальною особою, тим меншими стають ризики вкладень на фінансовому ринку з одного боку, та недооцінювання бізнес-проектів — з другого.

Специфічною рисою ринку цінних паперів є існування вимог та принципів професійної діяльності з купівлі - продажу цінних паперів. Далеко не в усіх випадках інвестор здатний на власний розсуд, без допомоги посередника, зробити однозначний вибір на користь найкращого об'єкта інвестування. Компетенція, діловий досвід та репутація останнього значною мірою ґрунтуються на якості відомостей про стан справ, які відбуваються на ринку.

Також, сфера здійснення операцій з цінними паперами надзвичайно специфічна. Інформаційна насиченість ринку цінних паперів, на відміну від ринків виробів та послуг, де інформації часто не вистачає, породжує іншу проблему — отримання якості, яка забезпечує ухвалення ефективних управлінських рішень. Виходячи з цього, маємо констатувати наявність обмежень щодо використання на ринку цінних паперів тих прийомів, процедур та операцій емпіричного і теоретичного пізнання економічних та соціальних реалій, які, як правило, запроваджуються на товарних ринках. Особливо, коли йдеться про технології упорядкування отриманої інформації. Водночас, більш поширеними є передумови застосування статистичного аналізу даних та економіко-математичних методів. На жаль, керівництво далеко не всіх операторів ринку цінних паперів з розумінням ставиться до їх використання.

Отже, учасники маркетингового процесу, який опосередковує рух цінних паперів від емітентів до інвесторів, при прийнятті управлінських рішень мають враховувати наслідки великої кількості різноманітних зовнішніх та внутрішніх впливів. Джерелом необхідної з цього приводу інформації стають маркетингові дослідження.

ОЦІНКА РІВНЯ ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Устік Т.В. к.е.н., доцент

Головною умовою досягнення конкурентних переваг та високого рівня потенціалу конкурентоспроможності з поміж інших підприємств, є найбільш ефективне використання потенціалу та забезпечення вищих темпів приросту потенціалу основних конкурентів. Правильність вибору конкурентної стратегії та ефективність її реалізації в першу чергу залежить від обсягу потенціалу, що має підприємство, рівня потенціалу конкурентоспроможності підприємства (ефективності його використання), частки ринку яку займає підприємство та конкурентної позиції на ньому – лідер, сильна, слабка чи позиція аутсайдера, та цілей які ставить перед собою підприємство.

Важливою проблемою у визначенні потенціалу конкурентоспроможності підприємства стає проблема оцінки міри достатності розвитку стратегічного потенціалу підприємства й умов зовнішнього середовища для створення й підтримки на високому рівні конкурентної переваги підприємства. Вирішивши цю проблему, можна говорити про рівень конкурентного статусу підприємства як міри достатності передумов для створення й підтримки відповідного рівня конкурентної переваги підприємства. Для ефективного функціонування аграрного сектора економіки в ринкових умовах необхідно розвивати конкуренцію і підвищувати конкурентноздатність виробництва. Дослідження проблеми конкурентноздатності виробництва в АПК передбачає аналіз і оцінку конкурентноздатності окремих його підприємств та виробленої продукції.

Потенціал конкурентоспроможності підприємства – головна умова ефективного його функціонування в ринковій системі господарювання, не дивлячись на складність та багатогранність даного процесу. Успіх у конкурентній боротьбі, отримують в першу чергу ті підприємства, які найбільш максимально та з користю використовують свої виробничі потужності, адже саме високопродуктивні, найбільш прибуткові підприємства займають провідні позиції на ринку, отримують імідж серед споживачів та постачальників, тобто мають найвищий рівень потенціалу їх конкурентоспроможності. Саме тому, питання дослідження високого рівня потенціалу конкурентоспроможності аграрних підприємств, визначення на основі отриманих результатів головної стратегії дій, в основі якої лежить саме забезпечення конкурентоспроможності, є актуальним завданням. Особливості функціонування аграрних підприємств, їх соціально-економічний розвиток в сьогоднішніх умовах господарювання, викликають постійний інтерес до удосконалення методики оцінювання потенціалу їх конкурентоспроможності, за для отримання максимальної результативності системи менеджменту.

Використання сучасних методів оцінювання потенційних можливостей підприємств, їх місця на регіональному ринку, дозволяє підвищити їх конкурентоспроможність на основі оперативності, своєчасності та обґрунтованості управлінських рішень. Саме поняття конкурентоспроможності підприємств з виробництва сільськогосподарської продукції, включає великий комплекс економічних характеристик, які визначають місце підприємства на регіональному продовольчому ринку. Успішність конкурентної боротьби на даному ринку, безпосередньо залежить від конкурентоспроможності продукції у поєднанні із сукупністю економічних методів діяльності.

Методологічні підходи до оцінки потенціалу конкурентоспроможності, дають можливість об'єктивніше оцінити та проаналізувати всі процеси, що відбуваються в аграрному комплексі та намітити головні напрями його розвитку. Одним із інструментів визначення конкурентоспроможності підприємства є концепція ланцюжків цінностей. Міцність конкурентної позиції підприємства оцінюється не тільки за витратами, але і за такими важливими, з погляду конкуренції, показниками, як якість продукції, фінансова стійкість, технологічні можливості та інші.

Найбільш слабкими сторонами господарської діяльності аграрних підприємств Сумської області в першу чергу є відсутність чітких цілей, стратегій розвитку та ведення конкурентної боротьби, організація збуту, відсутність ефективної системи стимулювання покупців, низький рівень якісного складу працівників, порушення технологій виробництва та високий ступінь зносу основних засобів. Виходячи з цього, основний акцент при формуванні стратегії розвитку аграрних підприємств повинен ставитися в першу чергу на сильні сторони підприємства та можливості середовища, в якому воно функціонує, що в результаті дадуть можливість звести до мінімуму загрози зовнішнього середовища, та подолання слабких сторін.

Фундаментом для розробки маркетингової конкурентної стратегії є аналіз господарського портфеля (портфеля бізнесів) підприємства, під яким розуміють оцінку керівництвом підприємства стану справ у всіх виробництвах, що входять до її складу. При оцінці привабливості конкретної галузі враховують розміри ринку, темпи його зростання, розміри одержаного на ньому прибутку, інтенсивність конкуренції, циклічність і сезонність ділової активності.

Вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням збалансованого розвитку регіонів, підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств на основі виявлення, підтримання та нарощення конкурентних переваг, потребує докорінних змін в існуючій системі управління регіональним розвитком, зокрема, застосування стратегічного маркетингового підходу до розвитку регіону, мета якого полягає у створенні, підтримці та нарощенні довгострокових конкурентних переваг.

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

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

Недостатність джерел формування оборотних коштів призводить до недофінансування господарської діяльності та до фінансових ускладнень. Наявність зайвих джерел оборотних коштів на підприємстві сприяє створенню наднормативних запасів товарно-матеріальних цінностей, відволіканню оборотних коштів з господарського обороту, зниженню відповідальності за цільове й раціональне використання як власних, так і позичених коштів. На покриття приросту нормативу оборотних коштів спрямовується не вся сума сталих пасивів, а лише приріст її в плановому році, оскільки базову їх суму враховано в попередні роки.

Розмір власних оборотних коштів, що закріплені за підприємством, не є постійною величиною. Сума власних оборотних коштів під час складання фінансового плану щорічно уточнюється у зв'язку зі зміною обсягу виробництва, асортименту продукції, умов постачання і збуту. Окрім того, виникають проблеми з несвоєчасним надходженням коштів за відвантажену продукцію, нагромадженням на складі нереалізованої готової продукції, несвоєчасним і неповним виконанням договірних зобов'язань постачальниками та через інші обставини, що спричиняють потребу в додаткових коштах. Покрити цю потребу лише власними джерелами стає практично неможливим. Тому формувати оборотні кошти лише за рахунок власних джерел нині економічно недоцільно, оскільки це знижує можливості підприємства щодо фінансування власних витрат і збільшує ризик виникнення фінансової нестабільності підприємства.

У такому разі підприємство вимушене звертатися до залучення фінансових ресурсів у вигляді короткострокових кредитів банку та інших кредитів, комерційного кредиту, кредиторської заборгованості. Кредити банку дають змогу органічно ув'язати всі джерела оборотних коштів і справляють активний вплив на раціональне формування запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших видів матеріальних цінностей. Участь власного і довгострокового позикового капіталу у фінансуванні чистих оборотних активів визначається з урахуванням мети залучення довгострокового фінансового кредиту.

Планування потреби в позикових оборотних коштах включає розрахунок необхідної суми кредиту з урахуванням залишку нормованих товарно-матеріальних цінностей і визначення потреби в кредиті. До залучених належать кошти інших кредиторів, які надаються підприємствам у позику під певний (обумовлений) відсоток на термін до одного року з оформленням векселя чи іншого боргового зобов'язання.

Вексель є найпростішою й найпоширенішою формою кредитних грошей. Він виписується боржником і передається кредиторові. Сам факт видачі векселя означає фактично перетворення (перехід) товару в гроші. Через вексель реалізується незадоволений попит на гроші як засіб платежу. Коли таких грошей недостатньо, їх замінює вексель.

Досить поширеною формою залучення коштів інших суб'єктів господарювання є комерційний кредит. Він використовується підприємствами за браком фінансових ресурсів у покупця (споживача) і неможливості розрахуватися з постачальником. У цьому разі виникає необхідність відстрочки платежів. Постачальник дає згоду на надання відстрочки платежу за продукцію, що поставляється, і від споживача він замість грошей одержує вексель або інше боргове зобов'язання. Кредиторська заборгованість належить до позапланових залучених джерел формування оборотних коштів, її породжує брак власних оборотних коштів.

Наявність кредиторської заборгованості постачальникам свідчить про участь у господарському обігу підприємства коштів інших суб'єктів господарювання. Іншими словами, кредиторська заборгованість – це короткострокові зобов'язання підприємства, які виникають за: розрахунками з бюджетом; за розрахунковими документами, строк оплати яких не настав і які не сплачено в строк; за невідфактурованими поставками-розрахунками взаємних вимог, векселями, строк оплати яких не настав і які не сплачено в строк; за короткостроковими кредитами. Розмір і тривалість простроченої кредиторської заборгованості залежать від конкретних умов організації та використання оборотних коштів, особливо – від розміру та тривалості простроченої дебіторської заборгованості, головним джерелом покриття якої і є кредиторська заборгованість.

Джерела формування оборотних коштів справляють вплив на їх обертання. Особливості різних джерел формування і принципи різного режиму використання власних і залучених оборотних коштів впливають на ефективність використання оборотних коштів і всього оборотного капіталу. Раціональне формування названих джерел оборотних коштів має значний вплив на процес виробництва, на фінансові результати і фінансовий стан сприяє досягненню мети з мінімально необхідними за даних умов оборотними коштами.

Таким чином, на нашу думку такі шляхи управління оборотними засобами та оптимізації їх формування сприятимуть забезпечення прибутковості підприємства в цілому. Запропоновані заходи дозволять покращити ефективність використання оборотних засобів та покращити фінансове становище підприємства.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ

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

Позитивним стимулятором подальшого розвитку земельних відносин в сільськогосподарському виробництві має стати запровадження гнучкого ринкового механізму економічної зацікавленості суб'єктів орендних відносин (землевласників і орендарів) щодо збереження, відтворення та ефективного використання земельних ресурсів сільськогосподарських систем, в результаті чого можна очікувати зменшення рівнів деградації і еродованості орних земель та підвищення урожайності сільськогосподарських культур.Отже, проблематика екологічно зорієнтованого розвитку орендних відносин в сільському господарстві вимагає нових підходів до оцінки ефективності функціонування сільськогосподарських структур, приймаючи за мету удосконалення існуючої на сьогодні системи землекористування через встановлення достатнього строку оренди землі та визначення справедливої орендної плати за землю, що має призвести до побудови сталого землеробства, коли виробники сільгосппродукції будуть отримувати прибутки від економічно доцільної виробничої діяльності за умови довготермінового господарювання на чужих землях.

З іншого боку, достатній строк оренди та справедлива орендна плата не відокремлені складові земельно-орендних відносин. Навпаки, разом з продуктивною здатністю землі, природними та придбаними властивостями ґрунтів, місцем розташування та загальною площею сільськогосподарських угідь, дані показники одночасно та взаємопов'язано впливають на рентабельність сільськогосподарського виробництва в ринкових умовах господарювання. Достатня місткість ринку землі (платоспроможний попит)передбачає такий розвиток економіки, коли у фізичних (юридичних) суб'єктів з'являються вільні кошти та бажання їх інвестувати в розвиток своєї справи через оренду або придбання у власність земельних ділянок за ринковими цінами. Відсутність власних коштів або можливості їх вигідного запозичення призводить до падіння попиту на земельні ділянки, зменшення їх ринкової вартості та ставок орендної плати.

Властивість ціни на землю динамічно змінюватися у відповідності з коливаннями попиту та пропозиціївідображає фактичну ситуацію на ринку землі щодо співвідношення між пропозицією (кількістю задіяних на ринку земельних ділянок з певними споживчими властивостями і визначеними щодо них ринковими цінами) та попитом (кількістю земельних ділянок, які можуть виявитися реально придбаними чи взятими в оренду за визначеними ринковими цінами). Співвідношення попиту і пропозиції врегульовує ринкове коливання цін та визначає реальну вартість товару або прав щодо нього на даний час. Така ціна є консенсусом між вигодою власника землі та можливостями її потенційного покупця або орендаря. Тобто вона є найбільш високою із реально можливих варіантів продажу (оренди) для продавця та найменшою із наявних варіантів для покупця (орендаря).

Достатня з позицій ринкової економіки кількість землевласниківробить ринок землі більш насиченим пропозиціями відносно продажу, обміну, застави або оренди земельних ділянок. Така ситуація призводить до приведення у дію ринкових механізмів щодо регулювання цін на землю або розмірів плати за її використання в рамках задоволення господарських чи-то соціальних потреб.

Наявність розвиненої і розгалуженої інфраструктури ринку земліпередбачає утворення цивілізованого обігу земельних ділянок. Така інфраструктура повинна мати професійні та законодавчо легалізовані підрозділи для обстеження й відведення земельних ділянок чи земельних часток (паїв), встановлення та реєстрації їх правового статусу, юридичного супроводження правочинів щодо переходу прав на земельні ділянки від одних суб'єктів господарювання до інших, визначення грошових вартісних оцінок земельних ділянок для їх продажу або встановлення орендної чи якої іншої плати за користування земельними угіддями.

Слід також зауважити, що механізм встановлення достатнього строку оренди сільськогосподарських угідь, і задіяні методичні підходи у визначенні справедливої орендної плати за земельні ділянки сільськогосподарського призначення обумовлені ринковими умовами господарювання сільськогосподарських товаровиробників. І хоча існуюча на сьогодні законодавча база передбачає запровадження цих показників на договірних домовленостях між суб'єктами земельно-орендних відносин (землевласниками і землекористувачами), наукове обґрунтування стартових (юридично дозволених і економічно очікуваних кожною із зацікавлених сторін) грошових і строкових значень цих показників є важливим елементом цивілізованого узгоджувального процесу під час укладання договорів оренди землі.

Узагальнюючи сказане, можна визначити, що ринок землі (у тому числі ринок її оренди) – це сфера цивілізованого обігу земельних ділянок та прав на них із законодавчо виписаними для суб'єктів господарювання правами щодо володіння, користування і розпорядження земельним угіддями, з відповідністю ринкових цін дійсній грошовій вартості земельних ділянок.

Запровадження визначених економічних регуляторів може стати дієвим фактором стимулювання як власників землі, так і сільськогосподарських товаровиробників

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СТРАХОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Шумкова В.І., аспірант кафедри статистики, АГД та маркетингу

Суспільне виробництво протягом усього історичного шляху розвитку стикається із суперечностями між природою і людиною, між окремими суб'єктами виробничих відносин. Ці суперечності зумовлюють появу несприятливих подій (ризиків). Характерною рисою ефективного відтворювального процесу на підприємстві є його ритмічність та безпека, що здійснюється не завжди. В результаті виникнення природних катаклізмів чи настання інших негативних надзвичайних подій (технологічних катастроф, аварій, пожеж, епідемій тощо) нормальний виробничий процес може бути порушений або зупинений. Це викликає матеріальні збитки, які можуть бути зменшені внаслідок прийняття різних превентивних заходів. Якщо повністю чи частково запобігти шкоді від настання різних негативних подій для виробництва неможливо, виникає потреба у відшкодуванні спричиненого матеріального збитку, відновленні нормальних умов праці.

В законі України «Про страхування» зазначено, що страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій).

Страхова компанія - суб'єкт підприємницької діяльності, яка, як правило, є акціонерним товариством та повинно регулярно та ефективно вирішувати задачі управлінського, бухгалтерського, податкового обліку. Крім цього, страховій компанії необхідно вирішити комплекс задач ведення страхового обліку та формування страхової звітності. У більшості страхових компаній, як правило, у повному обсязі автоматизовано щоквартально операції ведення бухгалтерського обліку. Деякі страхові компанії застосовуються програмні засоби по автоматизації страхового обліку. При цьому дані про договори страхування вводяться в базу даних за допомогою тих чи інших програмних засобів після їх оформлення на паперових носіях.

Розглянемо програмні продукти, які використовуються страховими компаніями,охарактеризуємо їх.Явним лідером серед IT-компаній по кількості упроваджених проектів на страховому ринку України безумовно є компанія "Українські страхові інформаційні системи" (UIIS), яка першою розробила спеціалізовану багатофункціональну модульну систему підтримки страхових бізнес-процесів Inscom з формуванням необхідного комплекту модулів і їх програмним доопрацюванням при впровадженні в конкретні страхові компанії.

Інформаційна система INSIS дозволяє автоматизувати бізнес-процеси всіх видів страхування і підтримує бізнес-логіку майнового страхування, страхування відповідальності і особистого страхування, включаючи індивідуальні, колективні і unit-linked договори страхування життя. Система дозволяє здійснювати автоматичну обробку транзакцій по преміях, агентських винагородах, виплатах, перестраховці і забезпечує інтеграцію із зовнішньою фінансовою системою. Для розрахунку нетто і брутто-премії, 15 резервів, викупних сум використовується інтегрований в систему актуарний апарат. INSIS дозволяє генерувати статичні і динамічні звіти будь-якого ступеня складності. Інформаційна система INSIS розроблена і базується на технології ORACLE, має модульну архітектуру, що дозволяє використовувати тільки дійсно необхідну для автоматизації діяльності страхової компанії функціональність. При налаштуванні системи можливо задати більше 5000 конфігураційних параметрів, що дає можливість визначити в системі бізнес-правила будь-якого ступеня складності. Перевагою є те, що налаштування і підтримка системи може здійснюватися фахівцями страхової компанії. Крім того, накопичений проектною групою досвід дозволяє понизити витрати на впровадження і прискорити адаптацію системи в компанії, а гнучкість системи дасть можливість страхової компанії не "підстроюватися" під типове рішення, а отримати максимальний ефект від синергії світового досвіду і власних бізнес-процесів.

Розроблена інформаційна система INSIS, яка базується на платформі ORACLE, підтримує OLE технологію, що дозволяє використовувати для генерації звітів, аналітичної обробки і візуалізації інформації не тільки стандартні засоби ORACLE, але і засоби MS Office.

Для аналізу управлінської інформації і моніторингу тенденцій розвитку компанії система може бути інтегрована з додатком ORACLE Express Object MIS, який дозволяє проводити аналіз показників в режимі реального часу в розрізі продуктів, філій і контрагентів з використанням технології OLAP.

Страхові компанії вдаються сьогодні до різних методів оптимізації послуг з метою залучення та утримання клієнтів, ставлячи перед собою такі ключові завдання, як: підвищення якості обслуговування клієнтів; персоналізації взаємодії з клієнтами; підвищення оперативності реагування на запити.Вирішення цих завдань забезпечує консолідація автоматизованих бізнес-процесів. Скорочення витрат і підвищення ефективності роботи можна забезпечити в тому числі й за рахунок централізації даних та стандартизації звітів.

Впровадження сучасних IT-Технологій є пріоритетним завданням з погляду створення прозорого та конкурентоспроможного страхового ринку в Україні.

АНАЛІЗ РИТМІЧНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Тверезовська М.О., студ. 5 курсу, ФЕіП , спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Лишенко М.О

Сучасні умови господарювання вимагають від підприємств своєчасного відвантаження готової продукції покупцям згідно із запланованими обсягами, тобто дотримання ритмічності реалізації продукції. Оскільки, від цього залежить величина витрат на зберігання готової продукції, своєчасність отримання прибутку від реалізації та нормальні стосунки із покупцями, що для підприємства є не менш важливим.

Проблемам методології, теоретичного та практичного обґрунтування питань аналізу ритмічності роботи підприємства присвячені наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених: В.Є. Адамова, Ю.І. Жернакова, Г.В. Савицької, Є.В. Мниха, Ю.Б. Кашубіної, О.Б. Короленко, Ф.Ф. Бутинця, С.М. Бухало та інших.

Основні дослідження з питань аналізу ритмічності роботи підприємства, зокрема ритмічності виробництва готової продукції були зроблені вченими за часів командно-адміністративної економіки, оскільки ритмічність впливала на виконання планів не тільки по підприємству, а й по галузі, в якій воно працювало. За сучасних умов господарювання дослідження даного питання дещо призупинене та є недостатньо вивченим як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

Реалізацією готової продукції споживачам закінчується процес кругообігу оборотних коштів підприємства і створюється можливість поновити цикли виробництва, використовуючи виручку від реалізації продукції для придбання нових виробничих запасів, для оплати праці робітників,розробки нових технологій виготовлення продукції тощо.

Під реалізацією продукції розуміють господарську операцію, яка передбачає передачу права власності на продукцію іншому суб'єктові в обмін на еквівалентну суму грошей або боргових зобов'язань. Дотримання ритмічності реалізації готової продукції має важливе значення не тільки для підприємства, але й для держави в цілому. Оскільки своєчасне і повне відвантаження готової продукції покупцям та отримання запланованого прибутку від її реалізації забезпечує виплату заробітної плати та премій працівникам, сплату податків державі та дивідендів власникам.

Ритмічність реалізації готової продукції має тісний зв'язок з ритмічністю її виробництва. За умов адміністративно-командної економіки, першочерговим завданням для підприємств було виконання планів з виробництва готової продукції, розробка планів реалізації готової продукції, а тим паче планів отримання прибутку від її реалізації булла недоречною.

У сучасних умовах господарювання пріоритетними стають плани реалізації готової продукції, які підприємство розробляє помісячно з урахуванням укладених на початку року договорів, а також замовлень, отриманих протягом року. А вже виходячи із планів реалізації готової продукції підприємство розробляє плани виробництва. І чим точнішим та детальним буде цей процес, тим менше втрат буде нести підприємство.

У сучасній літературі з економічного аналізу увага науковців більше приділена дослідженню сутності ритмічності виробництва готової продукції, поняття ритмічність реалізації готової продукції те ж згадується, але ні її визначення, ні системи показників її оцінки не наведено. Дане поняття вперше детально досліджено у працях молодого науковця Кашубіної Ю.Б., яка під ритмічністю реалізації готової продукції розуміє чітке виконання плану реалізації або його перевиконання у випадках, якщо на підприємстві є понаднормативні залишки нереалізованої продукції.

Водночас у наукових працях майже не приділено уваги аналізу ритмічності реалізації готової продукції, який науковці пропонують здійснювати аналогічно аналізу ритмічності виробництва готової продукції Так, для характеристики ритмічності виробництва, а, отже і ритмічності реалізації готової продукції пропонується використовувати прямі і непрямі показники.

До прямих показників відносять:

коефіцієнт ритмічності; коефіцієнт варіації; коефіцієнт аритмічності; питому вагу виробництва продукції на кожну декаду до місячного випуску, за кожний місяць до квартального випуску, за кожний квартал до річного обсягу виробництва; питому вагу продукції, випущеної в першу декаду звітного місяця, в обсязі виробництва третьої декади попереднього місяця тощо.

Процес реалізації продукції складається з відвантаження готової продукції покупцям та отримання прибутку від її реалізації. Тому аналіз ритмічності реалізації продукції пропонуємо здійснювати за такими етапами:

- по-перше, визначити ритмічність відвантаження готової продукції;
- по-друге, розрахувати ритмічність прибутку від реалізації готової продукції;

Отже, аналіз ритмічності реалізації продукції відіграє важливу роль при аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства, адже дотримання планів реалізації та їх перевиконання прямо-пропорційно впливає на розмір виручки від реалізації готової продукції, а отже і на чистий прибуток підприємства.

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Подибайло В.В., студ. 6 курсу ІЗО спец. «Менеджмент організацій»
Науковий керівник: доц. Онопрієнко І.М.

Побудова фінансових стратегій на мікроекономічному рівні дає можливість підприємствам створювати певні моделі фінансово-господарської діяльності, досліджувати взаємозв'язок між окремими елементами їх розвитку.

Щоб забезпечити виживання підприємства в сучасних умовах, управлінському персоналу необхідно, насамперед, уміти реально оцінювати фінансовий стан, як свого підприємства, так і існуючих потенційних конкурентів. Фінансовий стан - найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства. Вона визначає конкурентоздатність, потенціал у діловому співробітництві, оцінює, у якому ступені можуть бути гарантовані та забезпечені економічні інтереси самого підприємства та його партнерів у фінансовому і виробничому відношенні. За допомогою фінансового аналізу розробляються стратегія і тактика розвитку підприємства, формуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів і працівників.

Поліпшення якості управління вимагає розвитку й удосконалення методологічного і методичного забезпечення аналізу фінансового стану підприємства і планування його діяльності.

Проведенню аналізу фінансового стану підприємства належним чином перешкоджають наступні фактори: некомпетентність управлінців у виборі відповідної методики проведення фінансового аналізу, неоднозначність у підходах проведення фінансового аналізує, не уніфікованість методів. Внутрішній аналіз необхідний підприємству для більш ефективного планування і управління своєю діяльністю. При формування як поточних так і довгострокових планів, спочатку оцінюється фактичний фінансовий стан підприємства, а потім визначається ефект від розроблюваних стратегій на майбутнє. Як правило, задачі, спрямовані, на коректування фінансової політики підприємства, задаються його адміністрацією. У цьому випадку можна сказати, що результати фінансового аналізу призначені для внутрішніх користувачів, вони повинні допомогти визначити найбільш ефективні шляхи поліпшення (стабілізації) фінансового стану підприємства. Результатом проведення аналізу для внутрішнього користувача є комплекс управлінських рішень - поєднання різних заходів, спрямованих на оптимізацію виробництва і реалізацію продукції підприємства з урахуванням впливу змін макро- і мікроекономічного середовища.

Методики оцінки фінансового стану підприємств можна умовно розділити на три групи: оцінка за поточною діяльністю; оцінка за активами; оцінка за майбутніми грошовими потоками.

Оцінка за поточною діяльністю - не припускає використання прогнозів і впровадження нових проектів, вона максимально проста, і завдяки цьому, часто застосовується. Існує декілька різновидів оцінки фінансового стану підприємства по його поточній діяльності. Найкращі результати дає застосування подібної методики на стабільно працюючих підприємствах.

Оцінка за активами - застосовується у тих випадках, коли підприємство мас серйозний потенціал. Тут використовуються оцінки вартості активів.

Оцінка за майбутніми грошовими потоками - застосовується в тих випадках, коли уявлення про подальший розвиток підприємства є єдиним і репрезентативним джерелом даних про об'єкт інвестування. Даний метод, має два певні недоліки: 1) зробити точний прогноз-задача надзвичайно складна і для такої оцінки розкид значень в 20-30% можна вважати відмінним результатом; 2) оцінці будуть підлягати проекти, а не власне фінансова діяльність підприємства.

Проблеми фінансового оздоровлення й ефективного управління фінансовою стійкістю стоять перед будь-яким підприємством і потребують оперативного розв'язання. При цього доцільно виробити універсальний підхід до управління з урахуванням індивідуальних особливостей діяльності підприємств. Такий підхід має ґрунтуватися на об'єктивних закономірностях функціонування й розвитку економічних систем, враховувати вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, особливості діяльності підприємства.

При моделюванні фінансових стратегій можна застосувати модель фінансової стійкості. Найбільшу увагу у системі заходів, спрямованих на фінансову стабілізацію в умовах кризової ситуації, слід приділити етапу відновлення і зміцнення рівня фінансової стійкості підприємства - запоруки усунення неплатоспроможності й фундаментальної основи фінансової стратегії на прискорення економічного зростання.

Таким чином, організація цільового стратегічного антикризового управління фінансовою стійкістю, допоможе підвищити рівень стійкості фінансового стану, створити ефективне підґрунтя для системи заходів антикризової політики управління фінансами підприємств. Розроблений механізм структуризації цілей стратегії управління фінансовою стійкістю забезпечує взаємозв'язок і єдину цільову спрямованість заходів антикризового управління фінансами підприємства, що дасть змогу реалізувати програми фінансової стабілізації та закласти підґрунті; фінансової стратегії на прискорення економічного зростання.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Нестеренко Н.В., студ. 6 курсу ІЗО спец. «Менеджмент організацій»
Науковий керівник: доц. Онопрієнко І.М.

У сучасних умовах функціонування підприємств на ринку, які характеризуються рівнем ризику і невизначеністю, використання інструментів стратегічного менеджменту та стратегічного маркетингу в управлінні збутовою діяльністю є єдиною й необхідною передумовою його вдосконалення, що забезпечить підприємству не тільки короткочасний комерційний успіх, але й посилить стратегічне спрямування його діяльності. Серед причин, що обумовлюють зростання значущості збутової діяльності, слід зазначити такі: переміщення ключових управлінських рішень у збутові ланки, підвищення значення маркетингових методів конкуренції в боротьбі за покупця, раціоналізація збутових процесів, проблеми ефективного функціонування підприємств у довгостроковій перспективі.

Підвищення ролі збутової діяльності обумовлює наявність низки проблем у сфері управління збутом: внутрішні (проблеми реалізація загальних функцій управління збутом, проблеми реалізації окремих функцій управління збутом, недостатній рівень забезпеченості підприємств фінансовими ресурсами) і зовнішні проблеми (постійні зміни в законодавстві України стосовно підприємницької діяльності; низький рівень купівельної спроможності населення, що є результатом низького життєвого рівня й інфляційних процесів).

Проблеми збуту українським підприємствам необхідно вирішувати під час розробки маркетингової політики. Саме на цьому етапі слід прийняти рішення стосовно вибору ринків збуту, методів збуту і його стимулювання. Розробка збутової політики підприємства передбачає визначення пріоритетних напрямків, засобів та методів, необхідних для активізації збуту. Крім того, з метою забезпечення успіху у сфері збуту підприємствам необхідно здійснювати сегментацію ринку, оскільки покупці мають різні потреби і характеризуються різною чутливістю до ціни. Підприємства повинні вміти позиціонувати пропозицію для різних сегментів, будувати з покупцями стосунки, які сприяють підвищенню цінності товару, що пропонується.

Ключовими факторами успіху підприємства на ринку є також уміння втримувати покупців та залучати нових. Залежно від міри реалізації цих завдань можна отримувати частковий провал, повний провал, успіх або частковий успіх.

Сегментування ринку дозволяє визначити базовий ринок підприємства, основні характеристики покупців. Вибір цільового ринку дозволяє оптимізувати і зосередити маркетингові зусилля на пріоритетних сегментах ринку для підприємства. Позиціонування спрямовано на підвищення споживчого рейтингу підприємства, забезпечує йому бажану позицію на цільовому ринку. Управління позиціонуванням товарів повинно бути спрямовано на забезпечення бажаного місця товарів на ринку й у свідомості покупців у довгостроковій перспективі.

Ринок товарів споживчого призначення України характеризується великою пропозицією товарів, про що свідчить наявність великої кількості підприємств на ринку, і високим попитом. Тому підприємствам, що діють у таких умовах, з метою забезпечення конкурентних переваг у сфері збуту доцільно проводити комплексні дослідження за різними напрямками. Маркетинговий план збуту складається з таких розділів: ситуаційний аналіз; цільовий ринок підприємства; маркетингові цілі у сфері збуту; маркетингові стратегії управління збутом; заходи щодо реалізації збутової політики; ризики у сфері збуту; прогноз збуту.

В умовах ринкової економіки підприємствам доцільно використовувати стратегію диференційованого маркетингу, сутність якої полягає в тому, щоб продавати значну розмаїтість товарів, розрахованих на різні сегменти ринку, кожний з яких вимагає певного комплексу маркетингових заходів. Найбільшу кількість невідкладних заходів щодо управління збутовими ризиками мають здійснювати підприємства, які перебувають на стадіях народження та старіння, оскільки саме на цих стадіях життєвого циклу підприємства спостерігається значна кількість ризиків у сфері стратегічного управління збутом. Крім того, усім підприємствам доцільно систематично здійснювати моніторинг законодавчої бази України і створити інформаційну систему, що дозволить мінімізувати зовнішні збутові ризики.

На стадії народження підприємствам доцільно приділяти основну увагу формуванню колективу, залученню висококваліфікованих працівників, які можуть забезпечити конкурентні переваги підприємства у перші роки його діяльності. На стадії зростання основну увагу слід приділяти розвитку збутового персоналу: підвищенню його кваліфікації і зміцненню корпоративної культури. На стадії зрілості доцільно реалізовувати заходи, спрямовані на стабілізацію збутового персоналу: здійснювати ротацію кадрів, підвищувати кваліфікацію персоналу, посилювати соціальні гарантії. На стадії старіння доцільно зменшити чисельність персоналу й оновити його структуру.

Отже, одним із завдань управління збутовою політикою підприємства є набір, навчання збутового персоналу, аналіз результативності його роботи, мотивація. У багатьох сучасних підприємств організаційні структури управління збутом характеризуються недостатньою гнучкістю, що зменшує результативність реагування на зміни ринкового середовища.

СОРТНІСТЬ ЯК ВАГОМИЙ ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА КУКУРУДЗИ

Карпець В. І., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: ст. викладач Макаренко Н. О.

Збільшення валових зборів зерна кукурудзи було і залишається пріоритетним завданням аграрного виробництва України.

Кукурудза - одна з високопродуктивних культур, яка за рівнем врожайності переважає решту зернових.

Останніми роками попит на кукурудзу помітно зростає як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку, так як кукурудза є основним матеріалом для виготовлення біопалива, що спонукає до підвищення урожайності та валових зборів зернової продукції.

Важливою складовою підвищення врожайності кукурудзиє сортність. Сортність показує на скільки якісне зерно. При висіванні зерна, підібраного за сортом, врожайність може зрости на 30%. Це значить, що собівартість одного центнеру також знизиться, а отже підвищиться рентабельність продукції.

Показник рентабельності характеризує економічну ефективність підприємства і відносну ступінь прибутковості. А для будь-якого підприємства це означає ріст прибутку, який забезпечить розвиток господарства і галузі сільського господарства в цілому.

Серед основних показників якості зерна можна виділити чистоту, вологість, енергію проростання, лабораторну схожість, масу 1000 насінин. Велике значення має польова схожість насіння, що залежить від вологості ґрунту, глибини загортання насіння.

Українські аграрії впевнено нарощують обсяги вирощування кукурудзи: у 2011 році валовий збір кукурудзи склав 22,8 млн. т, в 2012 р. – 21млн. т, а в 2013р. вже 25 млн. т. В 2012 р. спостерігається спад врожайності через дуже посушливе літо. Основною причиною рекордного врожаю кукурудзи в 2013 році була висока сортність посівного матеріалу.

Досліджуване підприємство СТОВ «Хлібороб», входить до групи «Агротрейд» і в якості посівного матеріалу використовує насіння з високими показниками якості вітчизняних і закордонних виробників. Підприємством висівається 2 сорти кукурудзи французької фірми EuralisSemences: ЕС «Палаццо» і ЕС «Бітл».

Ці сорти володіють високими якісними і агрономічними характеристиками. Для порівняння: сорти, які висіває СТОВ «Хлібороб», мають 14-16 рядів зерен, 28 зерен в ряду і маса 1000 насінин складає 335 г. В той же час характеристики зерна фірми-конкурентаMonsantoза аналогічними показниками такі: 14-16 рядів зерен, 28-32 зерен в ряду, але маса 1000 насінин 240-290 г (сорт ДКС 2870).

Потенціал врожайності сортів підприємства складає 135-140 ц з гектару. На наступний рік вже зібране зерно реалізується іншим господарствам для висіву, або переробки. Але навіть у випадку наступного висіву потенціал врожайності складає 80-120 ц/га.

Існують також і інші агрономічні характеристики: стійкість до вилягання, фузаріозу, сажки, стресостійкість. Звісно, чим стійкішою буде рослина до несприятливих факторів і хвороб, тим меншими будуть втрати зерна, вищою урожайність, і. відповідно, собівартість знизиться. Оскільки ідеального сорту не існує, більшість виробників сіють кілька сортів кукурудзи.

Така тактика має масу переваг. Перше - наявність генетичної різноманітності. Це збільшує ймовірність отримання кращого врожаю в певний рік.

Один із способів досягти різноманітності - вибирати сорти з самої врожайною групи, що відрізняються за висотою рослини або з інших характерних особливостей. Вирощування сортів з різною стійкістю до захворювань і комах допомагає розподілити ризик і робоче навантаження.

Отже, сортність сільськогосподарських культур є досить важливим фактором у підвищенні врожайності з гектару і валового збору. Так як Україна підвищує свої позиції на світовому ринку в якості експортера кукурудзи, підприємствам слід покращувати якість посівного матеріалу, знижувати собівартість і нарощувати обсяги валового збору.

Виробництво зерна має вирішальне значення для розвитку сільського господарства, всіх його галузей. Рівень розвитку виробництва зерна - це один з найважливіших показників розвитку економіки країни, який має безпосередній вплив на підвищення матеріального добробуту населення.

Зерно необхідне і використовується в багатьох напрямках: це цінний і незамінний продукт харчування, основа продовольчого фонду країни; зерно необхідне для задоволення потреб тваринництва в концентрованих кормах, воно є важливим джерелом виробництва молока, м'яса, яєць та іншої продукції тваринництва, а саме кукурудза є основною культурою, яку використовують як корм в галузі тваринництва.

Зернове господарство постачає сировину багатьом галузям переробної промисловості (борошномельна, спиртова та ін.); зерно кукурудзи необхідне для створення і поповнення державних запасів та резервів і є важливим експортним продуктом.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КОМПАНІЇ

Соляник А. В., студ. 4 курсу, ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. Івченко Н. М.

Значний інтерес, що приділяється інвестиційній привабливості як України в цілому, так і галузей та окремих компаній, зумовлений з одного боку, глобальними процесами, що відбуваються на ринках капіталу, появою різних типів компаній – об'єктів інвестування і, як наслідок, появою нової генерації інвесторів з різними цілями інвестування; а з іншого боку – зростаючими потребами України в інвестиційних коштах. В цьому контексті важливим завданням постає забезпечення інвестиційної привабливості на макрорівні (інвестиційна привабливість країни) та мікрорівні (інвестиційна привабливість компанії). Вони забезпечуються відповідно через державну економічну політику та цілеспрямоване формування інвестиційної привабливості безпосередньо на українських підприємствах.

Як показують розрахунки за тривалий період, у середньому приблизно третину обсягу фінансових коштів підприємств різних галузей економіки України становлять інвестиції (одноразові капітальні витрати).

Інвестиції — це довгострокові вкладення капіталу у підприємницьку діяльність з метою одержання певного доходу (прибутку).

Той, хто має капітал і вкладає його у ту або іншу комерційну справу, називається інвестором, а сам процес вкладення капіталу — інвестуванням. У будь-якій підприємницькій діяльності інвесторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, тобто підприємства й окремі власники капіталу.

Інвестиційна привабливість країни представляє собою її властивість щодо залучення та ефективного використання інвестиційних ресурсів, що зумовлена сукупністю характеристик макроекономічного становища, регіонального і галузевого розвитку, станом ринкової інфраструктури, ефективністю бізнесу тощо.

Інвестиційна привабливість компанії представляє собою її властивість щодо залучення та ефективного використання інвестиційних ресурсів, яка зумовлена сукупністю характеристик існуючих ресурсних, організаційно-управлінських та ринкових можливостей компанії. Говорячи про підходи щодо формування інвестиційної привабливості компаній, можна виділити два аспекти: пасивний, який розглядає її як побічний результат діяльності компанії щодо виконання стратегічних та поточних завдань свого функціонування та розвитку; та активний, що потребує від компанії певних маркетингово-стратегічних дій для цілеспрямованого залучення інвесторів.

Слід зазначити, що важелі активного чи пасивного аспектів формування інвестиційної привабливості залежать як від типів інвесторів та джерел інвестування, так і від особливостей компанії – об'єкта інвестування.

Компанія на кожній стадії життєвого циклу використовує інвестиційні ресурси у різних обсягах та з різною інтенсивністю споживання, має різні співвідношення рівнів доходності та ризику інвестування, що приваблює різних типів інвесторів та зумовлює різні джерела фінансування. Так, Ф.Котлер та колектив авторів дослідили, що на початковому етапі життєвого циклу компанії здійснюється оптимізація внутрішніх процесів із мінімальним залученням зовнішніх ресурсів ("бутстреппінг") та залучаються приватні інвестори, що здійснюють прямі інвестиції ("бізнес-ангели"); на етапі розширення бізнесу інвесторами виступають "венчурні капіталісти", що вкладають кошти третіх осіб у ризиковий бізнес; а на етапі зростання після IPO – учасники ринку цінних паперів, що купують акції та облігації; на етапі уповільнення та зрілості, як правило, високі управлінські якості менеджменту компанії сприяють підвищенню її вартості (за рахунок створення додаткових грошових потоків), що є основним джерелом фінансування; а на етапі спаду власники акумулюють кошти шляхом оптимізації внутрішніх бізнес-процесів задля скорочення потреб у капіталі (аналогічно бутстреппінгу на початковому етапі розвитку) або відкривають нові напрямки діяльності чи здійснюють галузеву консолідацію.

Окрім того, на кожній стадії свого життєвого циклу компанія може здійснити спробу отримати кошти у банку, через додатковий випуск акцій, залучення пенсійних фондів та страхових копаній до управління підприємством тощо.

Розвиток ринку капіталів обумовив появу різних компаній – об'єктів інвестування. У світі простежується тенденція щодо зміни переважаючих типів таких компаній та відповідних до цього інвестиційних інструментів: окрім відкритих публічних компаній, на ринку з'являється все більше приватних партнерств, які надають перевагу приватним інвесторам, що здійснюють прямі реальні інвестиції.

Забезпечення інвестиційної привабливості компанії має відбуватися з урахуванням вищенаведених аспектів: стадії життєвого циклу та типу компанії, що залучає кошти; типу інвестора та джерел інвестування; рівня інвестиційної привабливості. Це дасть змогу розробити відповідний механізм управління інвестиційною привабливістю підприємства та побудувати гнучку та ефективну систему управління інвестиційним процесом у кожній компанії.

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ ПОСЛУГ

Ганніч О. А., студ. 4 курсу ЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. Муштай В. А.

Ринок послуг — це розгалужена система вузькоспеціалізованих ринків, зокрема ринку транспортних послуг, комунікацій, комунального обслуговування, громадського харчування, туристично – рекреаційних послуг.

Однак, послуги мають деякі ознаки, що відрізняють їх від товарів: послуга є невідчутною, вона має непостійну якість, невіддальність, неможливість її збереження, гнучкість попиту.

Дії, які сьогодні згідно статистиці відносяться до класу послуг, досить різноманітні. Вони направлені на різні об'єкти, мають різну цільову аудиторію, чутливість до просування, еластичність попиту за ціною, розрізняються по ступеню відчутності, можливості транспортування і зберігання.

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.

В умовах сучасного ринку, коли цінова конкуренція стає більш жорсткою, маркетологи сфери послуг часто говорять про те, що дуже складно відрізнити їх послуги від послуг, що надаються конкурентами. Диференціація послуг пов'язана з певними проблемами. Перш за все, невідчутність і неподільність послуги означає, що споживачі рідко порівнюють альтернативні пропозиції до моменту покупки послуги так, як це роблять потенційні покупці товарів. Різницю в привабливості чи цінності конкуруючих послуг не можуть явно простежити потенційні споживачі. Організації сфери послуг можуть диференціювати надання своїх послуг трьома способами - через людей, фізичне середовище та процес, які в маркетингу послуг часто називають додатковими трьома **P** (people, physical environment, process). Фірма може виділитися при наявності більш здібних і надійних службовців, які безпосередньо контактують з клієнтами.

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 студ. ми. Так, у 2013 р. за кордоном навчалось понад 3,2 млн студ. ів, більшість з яких — вихідці із слаборозвинутих країн.

Відомим явищем є скарги. В США Інститут програмного дослідження і технічної допомоги створив формулу, відповідно якій облік скарг слід розглядати як джерело доходу, а не витрат. Це принесло вражаючий прибуток від інвестування: від 50 до 170% у банківській справі, від 20 до 150% — у комунальному обслуговуванні, більше 100%—в автомобільному сервісі і від 35 до 400 %—у роздрібній торгівлі.

В основі цих рівнів доходу лежить факт: коли незадоволений покупець зникає, підприємство втрачає більше, ніж просто вартість майбутнього контракту. Воно також втрачає довгостроковий потік прибутку від втрати цього споживача, а також від усіх інших, хто змінить цього постачальника через негативні відгуки друзів.

Тому варто докладати зусиль до оздоровлення сервісу, спрямованого на захист довгострокових прибутків,так як це пов’язано з тим, що для споживача важливо не тільки те, що він отримує (послуги) у процесі обслуговування (інструментальна якість), але і як цей процес проходить -- як споживач обслуговується (функціональна якість). Вводиться термін «внутрішній продукт» (робота) і «внутрішній споживач» (персонал підприємства).

Єдине, що має взяти до уваги маркетолог послуг це те, що послуга складається з двох частин: “основна послуга” та “допоміжна послуга” (те, що відрізняє фірму від конкурентів). Тому слід надати великого значення “допоміжним послугам”, оскільки вони є ніби “бонусом”, що надається споживачу від фірми. Маркетинг послуг можна розглядати як специфічний вид діяльності, що визначається характером виробництва у секторі послуг. Це процес розроблення, просування і реалізації послуг, орієнтований на виявлення специфічних потреб споживачів. Разом з тим, проблеми, які необхідно вирішувати на ринку послуг, ідентичні проблемам на товарному ринку та пов'язані між собою.

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.

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Логвин Г.О., студ.5 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. Нечипоренко В.В.

Останнім часом поняття «маркетингова діяльність» все частіше стало з'являтися як у спеціальних виданнях, так і в популярній зараз літературі. У сучасних умовах велика частина підприємств має потребу у визначенні свого місця на ринку, знаходженні цільового сегменту на цьому ринку, виявленні перспективної і безперспективної продукції номенклатури, диференціації продукції в умовах ринку, у відповідному позиціонуванні своїх товарів на ринку і у свідомості споживачів, визначенні конкурентних стратегій роботи на ринку і т.д. Маркетинг дає знання про ринок, закони його функціонування, поведінку покупців на ринку, потреби яких має задовольняти підприємство. На становлення маркетингової концепції вплинув також небувалий розвиток засобів зв'язку, інформатизації суспільства, що дало змогу гнучко реагувати на зміни в потребах і коливання ринкової кон'юнктури.

Розглядаючи та аналізуючи стан маркетингу на «Ворожбянському КХП» можна стверджувати,що підприємство не є достатньо розвинутим у цій сфері. Так, Ворожбянський комбінат хлібопродуктів використовує рекламу своєї продукції, приймає участь у виставках і ярмарках та проводить політику стимулювання збуту.

У зв'язку з цим, підприємство неефективно застосовує елементи маркетингової політики, йому доцільним було б зібрати певний обсяг інформації, зокрема характеристику ринку продавців зернової продукції, характеристику ринку покупців, характеристику обсягів продажу продукції конкурентами за кілька років, динаміку прибутковості конкурентів з метою планування власної діяльності щодо комунікацій та стимулювання. До того ж не ефективно проведена маркетингова політика у 2009 році змусила підприємство понести збитки у розмірі 15 тис.грн. Динаміку цін на різні види продукції на Ворожбянському комбінаті хлібопродуктів можна констатувати таким чином, що взагалі ціни на всі види продукції у 2013 році значно зросли. Так ціна на борошно пшеничне вищого ґатунку збільшилась на 33,0 грн./ц., на 1ий та 2ий ґатунки на 46,0 та 41,0 грн., висівки зросли в ціні на 118,0 грн., що стосується борошна житнього, то його ціна зросла більше, ніж в два рази, що стосується ціни на ячмінь, то його приймають лише на зберігання. Для того, щоб визначити в якому саме напрямку необхідно розвивати маркетингову політику підприємства, необхідно провести аналіз споживачів щодо відношення їх до зернової продукції.

За результатами цього аналізу стало зрозуміло, що саме потрібно зробити підприємству для залучення перспективних споживачів, а саме:

1. Впровадити у виробництво випічку хліба та хлібобулочних виробів.
2. Розширити асортимент продукції, поновивши виробництво макаронних виробів.
3. Розширити варіанти пакування борошна 3х ґатунків, 5 кг, 10 кг, 15 кг, 25 кг, у мішках зі зручними ручками.

До сьогодні слабким місцем для Ворожбянського КХП залишається питання маркування зернових виробів. Цю ситуацію слід змінити. При розширення асортименту за рахунок упакованих продукції необхідно запровадити й систему маркування продукції. Це може бути проста чорно-біла етикетка із зазначенням таких даних:

- ☑ назва підприємства-виробника
- ☑ дреса виробника,його телефон
- ☑ назви, складу продукту, його вага
- ☑ умови та термін зберігання
- ☑ номер ТУ, якому відповідає виріб
- ☑ рекламне повідомлення.

Впровадження запропонованих змін у комплекс маркетингу має призвести до зростання частки лояльних покупців до 24 %. Підставивши це значення у рівняння регресії, ми можемо прогнозувати збільшення реалізації продукції Ворожбянського КХП за наявного рівня цін на 262,5 тис.грн. Обов'язковою умовою збільшення товарообігу є нарощення обсягів виробництва, які виправдані попитом, ненасиченістю ринку та високою конкурентоспроможністю продукції досліджуваного підприємства.

Також підприємству доцільно розробити власний сайт, за допомогою якого всі бажаючі зможуть ознайомитися з діяльність підприємства, вивчити асортимент продукції, його ціни та матимуть змогу зробити замовлення на великі партії товару. Завдяки цьому, умови замовлення продукції стануть більш простими та доступними кожному потенційному споживачеві.

Отже, як висновок, можна сказати, що підприємству слід використовувати елементи маркетингу з метою залучення нових, перспективних споживачів та утримання постійних. При врахуванні зазначених недоліків та шляхів їх подолання Ворожбянський КХП має реальні шанси на формування ефективної маркетингової політики з метою стабільного просування власної продукції на ринок сільськогосподарських товарів.

ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Серьогін В. В., студ. 5 курсу, ФЕіП , спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. Данько Ю. І.

Ефективне формування товарної політики є основою діяльності підприємства, джерелом його прибутків, перспективою подальшого функціонування та розвитку.

Сьогодні в умовах жорсткої конкуренції саме властивості і характеристики товару визначають напрям ринкової і всієї виробничої політики підприємства. Всі заходи, пов'язані з товаром, тобто його створення, виробництво й удосконалення, реалізація на ринках, сервісне і передпродажне обслуговування, розробка рекламних заходів, а також зняття товару з виробництва, займають центральне місце в усій діяльності товаровиробника і є складовими його товарної політики.

Саме товарна політика відіграє важливу роль у здійсненні комерційної та маркетингової діяльності підприємства на ринку. Маркетинговим аспектом є дії спрямовані на забезпечення споживачів товарами та послугами, а комерційний аспект – це досягнення економічної ефективності діяльності підприємства при здійсненні закупок і збуту продукції.

Основні напрямки та принципи розробки товарної політики безпосередньо залежать від чітко визначеної генеральної стратегії підприємства.

Сьогодні можна виділити такі основні проблеми формування товарної політики як:

- забезпечення належного рівня якості;
- формування оптимального товарного асортименту;
- створення і виробництво нових товарів та послуг;
- позиціонування товарів;
- управління життєвим циклом товару;
- забезпечення якісного сервісу.

Якість завжди була і залишається важливою ринковою характеристикою товару, тому підприємство яке досліджується постійно покращує якість своєї продукції, адже для 80% покупців якість стала важливішою за ціну.

Основою для формування асортименту є асортиментна концепція. Формування асортименту може здійснюватися різними методами залежно від масштабів збуту та специфіки виготовленої продукції. Критерієм оптимальності товарного асортименту є максимальне задоволення потреб покупців за найбільш ефективного використання ресурсів підприємства для виготовлення товару з низькими витратами повинен організувати постійний контроль за поведінкою товару на ринку, за його життєвим циклом.

Однією з концепцій, що розв'язує проблеми формування та оптимізації асортименту, є організація та ефективна взаємодія виробника з гуртовими та роздрібними торговими представниками, що дозволить оптимізувати товаропотік від виробника до споживача. Дана концепція отримала назву категорійного менеджменту. Згідно з цією концепцією, при формуванні товарної категорії враховуються такі показники, як об'єм продаж, опитування споживачів.

Важливою проблемою для підприємства є вибір стратегії товарної інновації:

- бути лідером у виробництві інноваційних товарів і застосуванні нових технологій;
- швидко реагувати на зміни і пристосовуватись до них.

Обравши першу стратегію, підприємство може отримати значно більший прибуток, але ризик невдачі суттєво зростає. Дотримуючись другої стратегії, підприємство може скоригувати свою діяльність з огляду на успіх чи провал фірм. Сьогодні при формуванні товарної інноваційної політики цінується час, можливість швидкого застосування нових технологій на підприємстві.

Також важливою проблемою залишається визначення ступеня новизни товару, оскільки це впливає на ціну. На сьогодні відсутня шкала оцінки ринкової новизни товару, яка б дозволила оцінити рівень адаптації нового товару до ринкових змін.

Досліджуючи проблему позиціонування, можна сказати, що в Україні основними моментами, які потребують уваги є: недопозиціонування, зверхпозиціонування, надмірне захоплення новими продуктами, що позиціонуються на одну цільову категорію з продуктами, які випускаються.

Ще одним аспектом є сервіс, який являє собою система обслуговування, що дозволяє споживачу вибирати для себе оптимальний варіант покупки товару та споживання його економічно вигідно і у визначений термін.

Сьогодні виробники пропонують широкий вибір одних і тих же товарів, і навіть за однаковими цінами, тому конкурувати вони можуть за рахунок більш якісного або більш широкого сервісу.В сервісних послуг, які застосовуються, можна віднести доставку товару оптовим покупцям.

Отже, можна зробити висновок що формування товарної політики дуже важливий та складний процес. Основними напрямками при формуванні товарної політики є: якість товару, асортимент, стратегії товарної інновації, позиціонування, життєвий цикл товару та сервіс. У зазначених аспектах, необхідно враховувати сучасні тенденції, які характеризують розвиток товарного ринку.

СТРАТЕГІЧНЕ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ТОВ «АГРОФІРМІ «СЕМЕРЕНЬКИ»

Баглик Н.О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: проф. Жмайлов В.М.

Стратегія – довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку підприємства, спрямований на закріплення його ринкових позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених цілей, основним завданням якого є забезпечення впровадження інновацій та змін в організації шляхом розподілу ресурсів, адаптації до зовнішнього середовища, внутрішньої координації та передбачення майбутніх змін у діяльності.

Метою загальної стратегії є забезпечення високих темпів економічного розвитку і підвищення конкурентної позиції підприємства.

Як свідчить досвід експертів, сьогодні для більшості українських підприємств вагомим кризоутворюючим чинником є неналежний рівень стратегічного планування, концентрації зусиль на вирішенні поточних завдань та оперативного управління.

Підприємства, які володіють стратегією підвищення конкурентоспроможності продукції і запроваджують стратегічне управління, завжди мають можливість поводитись послідовно і системно у своєму бізнесі, зокрема та в ринковому динамічному конкурентному середовищі в цілому, що збільшує імовірність досягнення ними поставленої мети. Тому впровадження маркетингової стратегії, систематичний аналіз діяльності підприємства, впровадження змін є необхідним процесом у сфері організації управління бізнесом, який підвищує готовність підприємницьких організацій адекватно реагувати на непередбачені зміни і сприяє обґрунтованому, узгодженому вирішенню як поточних так і стратегічних проблем.

В умовах сучасної економічної кризи кожне підприємство намагається зменшити свої витрати. Часто таке скорочення відбувається за рахунок напрямків діяльності підприємства, які на даний момент не є достатньо рентабельними. Але такий підхід може бути дуже небезпечним з точки зору майбутнього розвитку підприємства, оскільки є загроза відмовитись від напрямків діяльності, які в майбутньому забезпечать стійкі конкурентні переваги цього підприємства на ринку. Отже, необхідно зважливо відноситись до визначення напрямків впровадження стратегії підвищення конкурентоспроможності продукції на підприємстві.

Отримані дані аналізу звітності свідчать, що виручка ТОВ «Агрофірма «Семереньки» за період з 2010 по 2012 роки всього по господарству збільшилася в 2,7 рази, середнє її значення за 3 роки досягає 31391,1 тис. грн. завдяки збільшення реалізації кожного із видів продукції у 2012 р. порівняно з 2010 р. щонайменше в 2 рази.

Найкращі вартісні показники у сої (реалізація збільшилася в 10 разів) та у зернобобових (реалізація збільшилася в 5 разів). Найбільша фізична маса реалізації у кукурудзи. Вона становить 122.3 % від базового року. Реалізація пшениці озимої збільшилась на 247,2%, ячменю – на 102,7 %, сої – на 456,2 %. Обсяги реалізації у 2013 р. зменшились тільки по цукрових буряках і становлять 9,7 % від 2011 р.

Динаміку цін на різні види продукції на підприємстві можна констатувати таким чином: ціни зросли на пшеницю озиму (на 20 грн/ц), ячмінь ярий (на 20 грн/ц), соняшник (на 70 грн\ц). Зменшення цін відбулося на наступні види продукції: кукурудза (на 20 грн/ц), соя (на 50 грн/ц). Ціна на цукрові буряки за 2011-2012 рр. не змінилася. Підвищення цін можна пояснити збільшенням витрат на виробництво продукції, транспортування та оплату праці.

Збут продукції у 2012 р. відносно до 2010 року збільшився в 3,7 рази та склав 43170,2 тис. грн.

На основі аналізу статистичних даних ТОВ «Агрофірми «Семереньки» надано рекомендації для стратегічного напрямку розвитку продукції:

1) Кукурудза та соняшник – СГП, які діють на дуже перспективному ринку та мають сильні конкурентні позиції. Для них характерна стратегія захисту позицій, яка передбачає концентрацію уваги на підтриманні конкурентних переваг, великих інвестицій та розширенні виробництва.

2) Пшениця – середнє за конкурентним станом СГП, яке діє на привабливому ринку. Рекомендована стратегія розвитку: посилення слабких позицій; пошук сфер, де можна знайти лідируючи позиції; визначення конкурентних переваг.

3) Соя – не конкурентне СГП, яке діє на ринку середньої привабливості. Для СГП рекомендована стратегія збору урожаю, тобто пошук можливостей збільшення ринкової частки і зменшення інвестування.

Середнім за рівнем конкуренції СГП являється ячмінь ярий, який діє на непривабливому ринку та потребує мінімальних інвестицій.

За результатами ситуаційного аналізу рекомендована стратегія, яка повинна бути спрямована на мінімізацію слабких сторін підприємства. Доцільно посилити позиції в галузях, де це можливо з одночасною ліквідацією слабких СГП. Слід сконцентрувати увагу на зниженні рівня затрат та підвищення конкурентоспроможної продукції.

МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ХЛІБОПРИЙМАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Шушунова А.І., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. Онопрієнко І.М.

У сучасних умовах підвищення ефективності діяльності хлібоприймальних підприємств вимагає якнайшвидшого оволодіння ринковими методами господарювання. Нестабільність економічного стану більшості з них пов'язана з проблемами організації та управління збутовою діяльністю, некомплексне вирішення яких є причиною неповного задоволення попиту, недоотримання прибутків, збільшення ризиків, пов'язаних зі збутом продукції. Для успішного функціонування підприємству необхідно впроваджувати маркетингове управління збутовою діяльністю.

У діяльності хлібоприймального підприємства збут складається з декількох функцій:

1) збутова мережа продовжує процес виробництва, здійснюючи підготовку товару до продажу (сортування, сушіння, фасування, пакування тощо);

2) в процесі збуту ефективно проходить виявлення і вивчення смаків і переваг споживачів;

3) в підсумку збуту остаточно визначається результат всіх маркетингових зусиль підприємства, направлених на розвиток виробництва і отримання максимального прибутку.

Управління збутом, як однією з багатьох функціональних задач підприємства, слід здійснювати відповідно до затвердженого плану, який є складовою частиною плану маркетингу, а той в свою чергу – частиною загального плану діяльності підприємства.

Управління збутом**,** як функція маркетингового менеджменту, вирішує наступні задачі: визначення мети збуту, планування, прогнозування, розробка стратегії і тактики прибуткової реалізації продукції, організація, координація, стимулювання, підвищення кваліфікації працівників збутового апарату для досягнення поставлених задач, контроль, оцінка результатів, організація ефективної інформаційної системи управління збутом. Управляти розподілом продукції (збутом) означає створювати систему товароруху.

Як вказує Ф. Котлер, оцінка ефективності системи товароруху на підприємстві залежить від наступних факторів: швидкості виконання замовлення (часу від відправки замовлення до отримання товару); можливості термінового постачання товару за спеціальним замовленням; готовності прийняти назад поставлений товар, якщо він не відповідає необхідній якості або в ньому виявлений дефект, і замінити в найкоротший термін доброякісним;забезпечення різних партій відвантаження товару за бажанням покупця; вміння використати найбільш відповідний вид транспорту; розгалуженої і оснащеної складської мережі; прийнятного рівня цін, за якими надаються послуги товароруху покупцю.

Досліджуване підприємство ПАТ «Шосткинський хлібокомбінат» має досить широкий асортимент продукції, підприємство виробляє більше 60 найменувань хлібобулочних виробів, а також 30 видів кондитерських виробів. Підприємство постійно працює над розширенням асортименту із збільшенням обсягів виробництва, особливо здобних булочних виробів. Продукція комбінату високоякісна, тому з впевненістю можемо стверджувати, що вона відповідає всім показникам якості.

На основі проведених досліджень було зроблено висновок, що за останні три роки по всім видам продукції відбулося підвищення цін в середньому на 12,5% , що пов'язано з великими витратами, збільшенням цін на сировину, витрат на оплату праці, та на транспортування, податки, соціальні заходи та інше.

Важливою функцією маркетингу на ПАТ «Шосткинський хлібокомбінат» є політика просування продукції. Підприємство використовує в своїй збутовій системі декілька каналів розповсюдження продукції: 79% своєї продукції підприємство збуває крупним оптовикам та дилерам; 12% продукції реалізується дрібним оптовикам і 9% – безпосередньо роздрібній мережі. Така схема розповсюдження товарів дозволяє підприємству диверсифікувати канали збуту продукції, зменшуючи тим самим залежність від торгових посередників. Продукція реалізується в торгівельних точках міста, а також районах: Ямпільському, С.-Будському, Глухівському, а також у Чернігівську область, хлібокомбінат має фірмовий магазин в м.Новгород-Сіверський, торгівельну точку в м.Короп Чернігівської області. Основні клієнти області приватні підприємства такі як: ЧФ «Десна», ВАТ «Ямпільський молокозавод».Підприємство постійно поліпшує якість продукції, освоює нові технології, розширює і оновлює асортимент, планує збільшити обсяги виробництва в натуральному виразі на 2%, освоїти 5 найменувань нових видів продукції, а також розширити ринок збуту.

Отже, управління збутом в ринкових умовах – це комплексний підхід до розв'язання проблем, пов'язаних з реалізацією продукції: планування і реальне щоденне керівництво збутовою діяльністю. При постійно мінливих економічних умовах на ринку збуту, підприємству необхідно також використовувати у своїй практичній діяльності нові моделі та методи по формуванню збутової політики, що забезпечить своєчасне реагування на зміни дій як споживачів, посередників, так і конкурентів.

ЗАХОДИ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ КОМУНІКАЦІЙ В СУЧАСНОМУ БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

Лихих Т. О., студ.5 курсу ФЕІМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: проф. Жмайлов В. М.

Останніми роками одночасно зі зростанням ролі маркетингу підвищилася роль маркетингових комунікацій, так як сучасний банківський маркетинг передбачає не тільки вивчення споживчого попиту і розробку нових послуг, а й формування і стимулювання попиту на різні банківські послуги з метою збільшення обсягів реалізації. Для цього банк повинен здійснювати тісні взаємозв'язки зі своїми клієнтами, чому сприяє розробка комунікаційної політики банку. Дійсно, ефективні комунікації зі споживачами стали ключовими факторами успіху будь-якої організації, банківські установи не стали виключенням.

Результати проведеного дослідження показали, що АТ «Ощадний банк України» - один із найбільших фінансових інститутів української держави, якій має най розгалуженішу мережу установ - близько 6000. Діяльність банку у звітному періоді була спрямована на досягнення стратегічних завдань, визначених Стратегічним планом діяльності АТ «Ощадбанк» на 2012 – 2015 роки та бізнес-планом АТ «Ощадбанк» на 2013 рік. За показниками ефективності діяльності і за 2013 рік банк досягнув кращих результатів, ніж у середньому по банках України, а саме: рівень рентабельності власного капіталу становив 3,17% (по банках України — 3,03%), рентабельності активів — 0,70% (по банках України — 0,45%).

Що до асортименту послуг, вони є досить різноманітними и складається з 2 асортиментних ліній таких як: приватним клієнтам, до складу цієї товарної групи входить 12 видів послуг, та корпоративним клієнтам - налічує 8 видів послуг. Більшість клієнтів зараз використовують такі види послуг: отримання заробітної плати на картку, кредитна картка, отримання кредиту для придбання товарів, депозитний вклад, заощадження коштів (звичайний вклад), переказ коштів та інші послуги. Наведені вище види послуг є найпопулярнішими серед пересічних споживачів. Ощадний банк - універсальна банківська установа, яка зосереджує свої зусилля на створенні сприятливих та вигідних умов обслуговування клієнтів, розширенні переліку банківських продуктів та послуг, збільшенні присутності на ринку.

Під комунікаційною політикою банка розуміють процес формування спрямованих на ринок і від ринку (при ринкових дослідженнях) потоків інформації. До основних елементів комунікаційної політики належать: реклама, підтримка збуту (стимулювання), пропаганда, робота з громадськістю (public relations),особистий продаж. Останній є особливо важливим на ринку банківських послуг для юридичних осіб. Однак з розширенням чисельності операцій банків з надання послуг приватним клієнтам (фізичним особам) досягати успіху тільки за допомогою особистих комунікацій стає неможливим.

У діяльності банків широко застосовуються також і неособисті комунікації, основною з яких є реклама. На цей час за сумарним обсягом витрат на рекламу банки провідних країн світу міцно утримують 4-те місце після виробників автомобілів, торговельних фірм і видавничих організацій. Реклама покликана вирішувати найбільш складне завдання - формувати і стимулювати попит. Рекламу використовують для формування довгострокового образу банку, для виділення конкретного специфічного банківського продукту, для освітлення конкретної акції. У банківській сфері репутація продавця фінансових послуг має більше значення, ніж в інших сферах діяльності. Питання довіри в цьому зв'язку виступає, з одного боку, найважливішим критерієм вибору клієнтом того чи іншого банку, з іншого - основний іміджевої та рекламної стратегією фінансового інституту, що пропонує свої послуги потенційним споживачам. Саме тому досліджуваний нами банк приділяє достатню увагу комунікаційній діяльності. Так протягом минулого року банком було забезпечено: 1717 виходів в радіоефірах, 95 розміщень рекламних публікацій у друкованих виданнях, 408 розміщень інформаційних матеріалів на телевізійних каналах, 25920 розміщень рекламних матеріалів на світлодіодних екранах і 5700000 розміщень інформаційних матеріалів в інтернет-виданнях. Загалом ПАТ «ПроАктив Медіа Консалтинг» що є переможцем тендера, надало Ощадному банку рекламних послуг на 10,5 млн грн.

В умовах фінансової та політичної кризи у банківському секторі значно загострилась конкуренція, що призводить до зменшення рентабельності деяких фінансових установ. Ця ситуація змушує банки звертатися до концепції маркетингу взаємовідносин, при використанні якої банки спрямовують свою комунікаційну діяльність на встановлення та підтримку довготривалих конструктивних, індивідуалізованих зв’язків з реальними і потенційними клієнтами для завоювання їхньої довіри. Реалізація заходів комунікаційної політики Ощадбанку спрямована на стимулювання попиту на банківські продукти і послуги, створення попиту і моделювання споживчої поведінки в разі впровадження нових продуктів і послуг, збільшення обсягів продажу, збереження або розширення ринкової частки тощо.

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМТСВІ

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

Значна частина логістичних операцій на шляху руху матеріального потоку від первинного джерела сировини до кінцевого споживання здійснюється з застосуванням різних логістичних операцій. Одна з причин низької конкурентноздатності товарів, зроблених в Україні, полягає у великих витратах на транспортно-експедиційне обслуговування споживачів. Таким чином є доцільним дослідити методи управління логістичними потоками, та шляхи зменшення витрат на транспортування.

Досліджуване підприємство – ПрАТ «Новгород-Сіверський сирзавод». Підприємство має більше 15-ти найменувань продукції, яка є високоякісною та оптимальним відношенням ціна-якість але конкурентоспроможність можна було б збільшити за рахунок налагодження ефективності логістичних функцій підприємства.

На основі проведених досліджень можна констатувати факт підвищення цін на продукцію підприємства в середньому на 29% за останні 3 роки, таке збільшення цін можна віднести на рахунок інфляції, тож фактично прибуток підприємства не збільшився, тому що також зросли ціни на сировину і матеріали. Керівництво підприємства працює над розробленням планів по підвищенню рівня рентабельності.

Завдяки даним підприємства, використовуючи методи прогнозування, зокрема метод вирівнювання обсягів реалізації за незмінних умов роботи підприємства можна передбачити зменшення реалізації товару на якому спеціалізується підприємство. Керівництву підприємства було б доцільно розглянути деякі резерви збільшення прибутку, таки як вихід на ринки інших областей, розробку і виробництво нової продукції, та зокрема підвищити ефективність логістичної діяльності підприємства.

Провівши АВС – аналіз постачальників ми бачимо, що найбільш важливою для підприємства є постачальники групи А (ВАТ «Чернігівський молокозавод», ЗАТ «Куликівське молоко», ВАТ «Менський молокозавод») і співпрацю з ними змінювати недоцільно, вони є найбільш важливими і необхідними для ефективного виробництва продукції, кумулятивний обіг складає 84%. Постачальники групи В мають обіг 13%, вони також займають вагоме місце. У разі, якщо підприємство вирішить змінювати постачальників, то це можливо робити з групою С, обіг з ними найменший.

Проаналізувавши експертні дані матриці «Мак Кінсі – Джерал Електрик» можна зробити висновок, що підприємство має не ефективну систему товарного руху, таки недоліки компенсуються сильними сторонами, такими як цінова стратегія. Сильні конкуренти вимушують підприємство постійно розвиватися та шукати можливості захистити свої позиції.

Для розвитку і налагодження логістичної діяльності є багато шляхів. Останнім часом на українському ринку присутні, за різними оцінками, від 20 до 70 адаптованих до наших умов рішень, які можна віднести до категорії WMS. На сьогодні активізується зацікавленість у засобах автоматизації логістичних операцій, в т.ч. на складі, однак зарано говорити про структуризацію попиту на нових технології роботи складу в нашій країні. В цілому, користувачів WMS-систем можна розділити на два класи:1) Споживачі логістичних послуг. Це компанії, що мають власні склади для управління своїм товаром, основний бізнес яких пов'язаний з виробництвом, імпортом або дистрибуцією товарів, а також крупні роздрібні мережі.

2) Провайдери логістичних послуг. Це компанії, бізнес яких заснований на наданні послуг з відповідального зберігання і складської переробки товарів, що належать споживачам логістичних послуг. Це власне професійні логістичні компанії, які управляють складською логістичною функцією як частиною системи управління товарними потоками свого клієнта.

Слід відмітити, що WMS реалізується не у всіх випадках і за «повною програмою», адже ці системи вимагають відповідного технічного та програмного забезпечення і тому достатньо дорогі. В Україні часто застосовують різні системи управління складами, в яких поєднуються ручні і комп'ютеризовані способи управління, а багато фірм намагаються власноруч організувати автоматизований облік на своїх складах.

У цілому, після ефективного впровадження сучасної WMS-системи на складі знижуються втрати товару і пересортиці, підвищується точність обліку збереженого товару, скорочується час на операції приймання, розміщення й відбору товару.

Така система підходить підприємствам, що мають власні склади для управління своїм товаром, основний бізнес яких пов'язаний з виробництвом, імпортом або дистрибуцією товарів, а також крупні роздрібні мережі, це означає, що система є оптимальним варіантом і рекомендується до впровадження на підприємстві.

Таким чином, ці системи є дуже ефективними, але і вимагають відповідного технічного та програмного забезпечення і тому достатньо дорогі, тому багато фірм намагаються власноруч організувати автоматизований облік на своїх складах.

ЗБУТ ЯК ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Турченко В.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. Нечипоренко В.В

Об'єктом дослідження є товариство з обмеженою відповідальністю виробничо – комерційна фірма «Сілмет», яка діє на підставі ліцензії Міністерства охорони здоров'я України на право роздрібної реалізації лікарських засобів.

Працюючи з лікувально-профілактичними закладами м. Суми та Сумської області, ТОВ ВКФ "Сілмет", враховуючи їх тяжке фінансове становище за останні роки, відпускає продукцію медичного призначення без передплати, з відстрочкою платежу від двох тижнів до двох місяців.

Товари медичного призначення доставляються транспортом підприємства по надходженню заявок від лікувально–профілактичних закладів. Устаткування медичне, рентгенматеріали, медикаменти та інша медична продукція, що поставляється лікарням, зареєстровані Міністерством охорони здоров'я та мають відповідні документи: сертифікати відповідності, паспорти, реєстраційні посвідчення.

Рівень спеціалізації найповніше характеризується питомою часткою окремих галузей в структурі товарної продукції підприємства. Він дає змогу виявити ті види продукції, з якими підприємство вступає в суспільний поділ праці.

Спеціалізацію певною мірою характеризує структура валової продукції, структура виробничих і трудових затрат. Спеціалізація - динамічний процес, який постійно розвивається й удосконалюється, але підхід до нього повинен бути виваженим, з детальним урахуванням особливостей виробництва.

Найбільшу питому вагу займають повітряні стерилізатори – 29,0 %; меншу часту питомої ваги займає рентгенодіагностичне обладнання – 23,3%; ще менша часта у парових стерилізаторів - 18,0 %; отже можна зробити висновок що підприємство спеціалізується на продажу стерилізаторів та рентгенодіагностичнотих апаратів.

Дохід є головним показником фінансової діяльності підприємства, так як забезпечує покриття здійснених підприємством витрат і формування прибутку.Проте, вагоме значення мають і такі показники як валовий, чистий прибуток, рентабельність. Підприємство за досліджуваний період не є прибутковим. Помітне підвищення збитку з 45 до 332тис.грн. на підприємстві було визвано перевищенням закупівельних витрат над ціною. Як наслідок, на підприємстві збільшився рівень збитковості на 19,7п.в.

Щодо комлексу маркетингу, то підприємство в якості системи розподілу використовує прямий збут, а засобом стимулювання - зовнішню, внутрішню рекламу та рекламу в траспорті, що є типовим для даного виду підприємств.

Маркетингова діяльність, як відомо, передбачає дослідження ринку, вирішення питань товарної політики, управління процесами товарного руху — збуту продукції, ціноутворення, комунікації фірми та ін.

Важливою складовою маркетингової діяльності є проведення комплексу робіт з дослідження номенклатури і асортименту продукції за показниками ширини і глибини, що дозволяє більш ефективно управляти асортиментом підприємства, контролювати його стан та розробляти плани розвитку на перспективу. Підприємство виходить на ринок маючи в своєму арсеналі досить широкий склад товарної продукції. Проведений аналіз широти і глибини показує, що до складу товарних ліній входить від 1 до 5 видів продукції.

Невідємною частиною діяльністі фірми є дослідження конкурентів, дослідженням встовлено звичайні та абсолютні сили конкуренції підприємства у порівнні з 2 конкурентами: ТОВ «Сехмет» та ТОВ «Медсоюз».становлено, що досліджуване підприємство є слабшим ніж ТОВ «Медсоюз», це зумовлено тим, що ТОВ «Медсоюз» існує на ринку більш тривалий час ніж досліджуване підприємство та має більшу кількість клієнтів.

Кінцевий результат діяльності підприємства залежить від вдало проведеної цінової політики, чого не спостерігається на досліджуваному підприємстві Еластичність попиту на всі види продукції менша одиниці, що свідчить про нееластичність попиту.

Що стосується обсягів реалізації продукції по сегметах ринку то слід зазначити, що в 2012 році найбільшу кількість продукції було реалізовано по Сумській області вцілому (80%); значно менша честка припадає на м. Суми (20%)

Отже, збут це найважливіший інструмент маркетингової діяльності, на якому грунтується конкурентна перевага підприємства на ринку.

Підприємство ТОВ ВКФ «Сілмет» за досліджуваний період є збитковим, тому для покращення діяльності даного підприємства ми можемо пропонувати такі заходи як: переглянути цінову політику з метою оптимізації цін на продукцію, посилити вплив реклами на споживачів, та розширити ринок збуту.

ЦІНОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ

Криштопа Н.В., студ. 3 курсу,Ф ЕІМ, спец. “Маркетинг”
Науковий керівник: доц. Лишенко М.О.

Маркетингова цінова політика – комплекс заходів фірми, до якого належать формування ціни, знижок, умов оплати за товар, реалізація якого покликана забезпечити задоволення потреб споживачів і отримання підприємством прибутку, а також виконання стратегічних завдань підприємства. Основна кінцева мета – одержання максимального прибутку. Проміжними цілями можуть бути: захист на ринку своїх позицій, вихід на ринок із новим товаром, швидке відшкодування виробничих витрат.

Ціну можна вважати основним чинником, який визначає вибір покупців. Це характерно для країн із низькою купівельною спроможністю населення і продуктів типу товарів широкого вжитку або ж для кризового стану економіки країни. Однак останнім часом неабияк впливають на вибір покупців нецінові чинники.

Політика цін традиційно є одним із головних елементів маркетингу з кількох причин. По-перше, ціна — один із головних інструментів у конкурентній боротьбі. По-друге, відповідний рівень цін дає можливість виробникові продати товар, отримати відповідні доходи і прибутки, а споживачеві цей товар придбати і використати для власної потреби. По-третє, ціна — це просто і точно вимірювана змінна, яка традиційно використовується в усіх економічних розрахунках підприємства. По-четверте, ціна — важлива передумова досягнення підприємством своїх стратегічних цілей (освоєння ринків чи стратегічних просторів). По-п’яте, у ринковій економіці ціна є надійним зрівнювачем попиту та пропонування товарів. Основна кінцева мета – одержання максимального прибутку. Проміжними цілями можуть бути: захист на ринку своїх позицій, вихід на ринок з новим товаром, швидке відшкодування виробничих витрат.

За своєю суттю маркетингова цінова політика є системою маркетингового дослідження ціни, визначення її на вироби, постійний моніторинг та зміни залежно від зміни економічного середовища, яке оточує підприємство. Розробка маркетингової цінової політики є складним процесом, який охоплює окремі елементи. До головних з них належать: інформаційне забезпечення ціноутворення, аналіз цінової політики, планування, пристосування та регулювання ціни.

Відомими методами ціноутворення є: • метод повних (середніх) витрат; • метод граничних (маржинальних) витрат; • метод на основі цінності товарів, що відчувається; • метод беззбитковості, цільового прибутку.

Найважливішою частиною маркетингової цінової політики є планування ціни та пристосування її до конкретних вимог економічної ситуації, яка формується в навколишньому середовищі.

В умовах ринку прийняття цінових рішень на підприємстві ускладнюється, що може бути пов’язано з існуванням низки проблем у сфері цінової політики. В сучасних умовах господарювання зростання ролі цінової політики багато в чому зумовлене двома чинниками. По-перше, підприємство залежно від кон’юнктури ринку та характеру впливу маркетингового середовища має можливість формувати такий рівень цін на продукцію, при якому зможе одержувати запланований обсяг прибутку та вирішувати інші стратегічні та тактичні завдання. По-друге, як один із ефективних засобів завоювання споживача в конкурентній боротьбі, правильна або помилкова цінова політика справляє відповідно позитивний і негативний вплив на весь процес реалізації продукції на ринку.

Існуючі на сьогодні проблеми у сфері ціноутворення знижують як ефективність діяльності підприємств загалом, так і дієвість цінової політики підприємств зокрема. Це у свою чергу зумовлює потребу в пошуку й утвердженні нового підходу до процесу формування цінової політики підприємств. ування цінової політики підприємств .

Однією з основних проблем у галузі цінової політики вітчизняних підприємств є недосконалість її інформаційного забезпечення. Водночас систематичний збір і аналіз інформації – необхідна умова прийняття оптимальних рішень щодо цін. Виробити добре цінове рішення можливо тільки за умови врахування всіх чотирьох категорій суттєво важливих даних: про витрати, про покупців, про конкурентів і про урядову політику.

Такий підхід – найпоширеніший. На думку вчених, під час прийняття рішень щодо встановлення цін необхідно аналізувати такі види інформації: про ринок загалом, про конкуренцію на ринку, про ціни, про урядову політику, про виробництво і витрати, про обсяги збуту товарів і прибутку. Негативним моментом поданого підходу є ігнорування такого важливого в сучасних умовах виду інформації, як інформація про покупців.

Отже, важко недооцінити роль ціни в маркетинговій діяльності підприємства. Ціна безпосередньо впливає на фінансові показники підприємства, сприйняття споживачами його торгових марок і їх позиціювання з погляду пропонованої споживчої цінності. Ціна формує прибуток і частку ринку, а також є індикатором якості товару.

ПЛАНУВАННЯ НОВОГО ТОВАРУ ТА ЙОГО РОЗРОБКА

Левченко А.В., студ. 3 курсу ФЕіМ., спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: проф. Жмайлов В.М.

Товар став основним елементом діяльності товариства з епохи поділу праці. Товар - це продукція, яка задовольняє який-небудь попит і призначена для продажу на ринку. Для того щоб отримати прибуток і існувати, будь-яке комерційне підприємство повинно зробити свій товар чи послугу, визначити його ціну і вийти з ним на ринок.

Будь-який товар має дві властивості: задовольняти якусь людську потребу і властивість обмінюватися на інші товари. Перша з них називається корисністю або споживчою вартістю товару, друга - міновою вартістю, яка є формою більш глибокої суті - цінності або вартості товару.

Однак і після того, як новий товар опиниться на ринку, він не може бути наданий сам собі. Необхідно застосовувати до нього правильні маркетингові стратегії в міру того, як він проходить стадії свого життєвого циклу: народження, зростання, зрілість і поступове витіснення з ринку товарами, краще задовольняють споживчі потреби.

З урахуванням швидких змін у смаках, технології і стану конкуренції підприємства не можуть покладатися тільки на існуючі товари. Споживач чекає нових удосконалених виробів. Конкуренти додають максимум зусиль, щоб забезпечити його цими новинками. З цього випливає, що в кожному підприємстві повинна бути своя програма розробки нових товарів.

Процес розробки нового товару містить 8 основних етапів:

1.Генерацію ідей.
2.Відбір ідей.
3.Розробку концепцій.
4.Випробування (перевірку) концепції.
5.Економічний аналіз.
6.Розробку товару.
7.Пробний маркетинг.
8.Комерційну реалізація.

Розробка, створення, і виведення нового товару на ринок процес складний і трудомісткий, на нього йде дуже багато часу. Підприємства витрачають багато зусиль, щоб розробити товар, який би успішно вийшов на ринок. Розробка нових товарів — життєво важливий чинник, що визначає майбутнє підприємства.

Процес розробки нового товару складається з ряду послідовних етапів, на кожному з яких компанії необхідно вирішувати, чи варто продовжувати розробку ідеї або відмовитися від неї. Компанії варто мінімізувати шанси невдалих ідей, але в той же час не підвести передчасно під провал вдалі. Новий товар починається з генерації ідей. Потрібно вести безперервний пошук ідей нового товару. При цьому потік ідей має бути достатньо великим, щоб дозволити вибрати кілька перспективних пропозицій. Потім слідує відбір, який скорочує число ідей на основі власних критеріїв компанії. Минулі відсівання ідеї проходять етап розробки і перевірки концепції. Вдалі концепції проходять потім етапи розробки стратегії маркетингу й економічного аналізу. У разі позитивних результатів на цій стадії, ідею потім конкретизують на етапах розробки товару, пробного маркетингу і, нарешті, освоєння серійного виробництва.

Предметом споживання слід вважати новий товар, що надійшов у сферу споживання, що має в порівнянні з існуючим вищий споживчий рівень якості і забезпечує більш повне задоволення потреб. Тим самим підкреслюється споживча новизна речі. Існуючий критерій у даному випадку - поява і задоволення нової потреби або, принаймні, нового, більш ефективного способу задоволення вже наявної потреби.

Підприємство “Roshen” при створенні нового товару визначає етапи розробки нового продукту і досліджує процес розробки. Головним є те, що в конкурентних ринкових умовах розробку товару потрібно проводити не тільки на початковому етапі створення продукту, але і протягом усього життєвого циклу товару. Особливо це стосується товарів, що мають аналоги. У процесі розробки продукту більшість компаній, у тому числі і “Roshen”, пропускають етап економічного аналізу ідеї, хоча в даному випадку це не перешкодило компанії отримати високий прибуток. Також потрібно відзначити, що вже в момент створення товару продумуються особливості позиціонування продукту на ринку і варіанти рекламних компаній.

Отже, підприємства повинні постійно розробляти нові товари і послуги. Їхні нинішні товари мають обмежену тривалість життя і повинні замінятися більш новими. Процес розробки нового товару складається з декількох послідовних етапів, на кожнім з яких компанії необхідно вирішувати, чи варто продовжувати розробку чи ідеї відмовитися від її. Але нові товари можуть зазнати невдачі – ризик провалу новинки так само великий, як і імовірність її успіху. Ключ до успіху новинки лежить у зусиллях компанії в цілому, у ретельному плануванні і методичності процесу розробки нових товарів.

ПОНЯТТЯ МАРКЕТИНГУ ПОСЛУГ

Мануша Ю.В., студ.3 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. М.О. Лишенко

Будучи споживачами, ми користуємося послугами щоденно. Підприємства, установи, організації, фірми різних форм власності ще більше використовують різноманітний асортимент послуг, ніж окремі споживачі. Навіть вищий навчальний заклад, де навчаються студ. и, є самостійною та складною організацією обслуговування. Окрім надання послуг з отримання знань, в такому закладі діють бібліотеки, кафетерії, їдальні, книжкові кіоски, копіювальні центри, телефони, комп'ютерні клуби, курси консультацій та ін. Крім цього існують також гуртожитки, концертні зали, відділення банку, пошти та пункти прокату.

На жаль споживачі не завжди задоволені якістю послуг. Тому існує маркетингова концепція, яка пропонує інструменти, які дозволяють підприємству послуг ефективно функціонувати в умовах ринку, досягти поставлених цілей, вирішувати довгострокові стратегічні завдання, проникати на нові ринки, виводити на них нові послуги і пристосовуватися до змінних умов ринкової кон'юктури.

Для підвищення якості послуг фірми виділяють відповідні кошти на навчання і перепідготовку своїх спеціалістів, а також постійно слідкують за ступенем задоволення клієнтів через систему скарг і пропозицій, опитування, а також проведення порівняльних закупівель, щоб виявити незадовільне обслуговування.

Маркетинг послуг - це спрямована на споживача та прибуток фірми діяльність, результатом якої є задоволення потреб у не матеріальних видах товарів або в корисному ефекті.

Маркетинг у сфері послуг включає в себе оренду товарів, зміну або ремонт товарів, які належать споживачам та особисті послуги.

Існує чотири риси послуг: невідчутність, нерозривність виробництва і споживання, мінливість якості, нездатність до зберігання.

Ринок послуг пропонує споживачам досить широкий ассортимент не матеріальних товарів, де кожний вид послуг має свої характерні особливості.

Невідчутність - не матеріальна характеристика послуги, означає, що її неможливо продемонструвати, побачити, вивчити, доотримати. Адже послуги не можна попробувати на смак, запах, попробувати руками і фізично виміряти. Послугу можна лише описати після її здійснення.

Нерозривність виробництва і споживання є важливою особливістю послуги. Надавати послугу можна лише тоді, коли надходить замовлення або з'являється клієнт. Зцієї точки зору деякі фахівці вважають, що нерозривність виробництва і споживання являє собою саме той чинник, який робить послуги дійсно послугами і відрізняє їх від товару в матеріальній формі.

Мінливість послуг. Якість послуги залежить від того, хто, де, як і коли її надає. На мінливість послуг впливають: організація підбору і роботи з персоналом підприємства та покупець.

У підприємства, що надає послуги, з'являється можливість управління поведінкою споживачів або принаймі врахування психологічних аспектів при роботі з клієнтами.

Для зменшення мінливості послуг розробляються стандарти обслуговування.

Нездатність до зберігання послуг означає, що необхідно вживати особливих заходів щодо вирівнювання попиту і пропозиції. Послуги не можуть бути збережені для подальшого продажу. Якщо попит стає більшим за пропозицію, ситуацію неможливо змінити, як, наприклад, у магазині, отримавши товар зі складу. З іншого боку, якщо потужності з надання послуг перевищують попит на них, втрачається дохід.

Маркетинг послуг набагато складніший ніж маркетинг звичайних товарів через різницю в кінцевому продукті та одночасність процесів споживання та виробництва. Таким чином маркетинг послуг вимагає нових інструментів, стратегій та організаційних структур для ефективного маркетингово гопроцесу.

Елемен тпроцесу найбільшою мірою стосується того, як послуга доставляється до споживача. Існують дві важливі характеристики, на які повинен звернути увагу маркетолог. По-перше, невіддільність послуги має важливе значення для того, як компанія доставляє послугу до клієнта, крім того важливо те, яку участь Бере споживач в цьому процесі. По-друге, допоміжний аспект послуги, наприклад додатковий обсяг послуги, який відрізняє компанію від конкурентів і впливає на майбутнє рішення споживача. Таким чином загальна ефективність просування послуги залежить від того, як споживач використовує послугу. Деякі дослідники визначають послуги як "дії скоріше ніж речі". Таке визначення уточнює значення процессу просування послугна ринку.

Отже, сьогодні сфера послуг – найперспективніший напрям розвитку, який забезпечує більше половини темпів зростання ВВП. Використання маркетингового інструментарію послуг – основа успішного розвитку. Але наявним є існування ряду проблем, не досліджених напрямків та сфер. Дані проблеми необхідно вирішувати частково на державному рівні, частково на рівні підприємств окремих видів послуг.

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В РЕКЛАМНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

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

Ніщо так міцно не пов'язане з поняттям успіху, як реклама. Багато підприємств вкладають величезні кошти у створення іміджу, просування торговельної марки. Адже без цілеспрямованої реклами будь-який продукт приречений на практично повне ігнорування споживачем.

Як показують численні дослідження реклама скрізь, її постійно крутять по телевізору, нею обклеєні всі вагони громадського транспорту, будь-яка інтернет-сторінка містить безліч банерів, що вже казати про спам, який надходить на ваш особистий e-mail. Але суворі закони бізнесу сказали своє вагоме слово: реклама необхідна і, як це не дивно, має попит.

Будь-яка компанія, що працює у конкурентних умовах, прагне отримати свою частку ринку, розширити її і, як наслідок, збільшити свої доходи. Але навіть якщо такої мети немає, щоб утримувати наявний рівень, потрібна системна робота з клієнтами. В обох випадках результат залежить від застосовуваних методів залучення, розвитку й утримання клієнтів.

У більшості випадків цими питаннями займаються підрозділи маркетингу, продажів та обслуговування спільно або самостійно. Але, так чи інакше, про ефективність методів і систем, що використовуються, свідчать основні фінансові показники діяльності підприємства, що передбачає спільну роботу не лише відділів маркетингу та продажів, а й фінансово-економічних підрозділів. CRM-стратегія дозволяє замкнути в єдиний життєвий цикл та забезпечити узгодженість трудових процесів працівників усіх основних відділів компанії, які працюють безпосередньо з клієнтом.

Клієнт-орієнтована стратегія потребує опису порядку роботи кожного з цих підрозділів (бізнес-процес) та налагодження взаємодії між собою з відображенням відповідної інформації в єдиній базі даних. Це також сприяє налагодженню внутрішніх комунікацій між окремими працівниками та підрозділами.

Використовуючи систему «Компасс» та CRM-систему «ПАРУС - Менеджмент і Маркетинг», відділ маркетингу легко формує для себе цільову аудиторію, що складається з компаній-виробників промислових товарів. Далі відбувається ініціація інтересу у потенційних експонентів та учасників виставки: це може бути direct-mail, телемаркетинг тощо. Менеджер відділу продажів, володіючи інформацією про наявність зацікавленості у того чи іншого клієнта, формує комерційну пропозицію, використовуючи історію інтересів цього клієнта. За згодою клієнта на придбання площі на виставці менеджер подає заявку до планово-економічного відділу про необхідність підготувати відповідний договір. За наявності у договорі кількох етапів (передоплата, уцінка/націнка тощо) система сигналізує про закінчення чергового етапу, що дозволяє менеджеру оперативно приймати рішення про вплив на клієнта. І вже після заходу працівник бухгалтерського відділу може відстежувати заборгованість цього клієнта за документами (актами, накладними тощо), а фінансова служба — готувати звіт, що відображає рентабельність проведеного заходу.

Пропоноване рішення для бізнесу «ПАРУС — Менеджмент і Маркетинг» є інструментом автоматизації вже наявних (регламентованих) бізнес-процесів. Важливо, щоб вони були визначені до етапу їх автоматизації. Бухгалтер повинен знати, в який момент створювати документ про фінансове зобов'язання на клієнта (за заявкою працівника відділу продажів, після закінчення етапу договору тощо), зазначати умови оплати для подальшого контролінгу виконання цих зобов'язань, фіксувати подію виписування/закриття документів (актів, податкових, видаткових накладних тощо). Інакше автоматизація хаосу нічого не дасть.

Застосування програмних рішень для бізнесу дає чимало переваг. Для персоналу — це поточні звіти, планування, нагадування, самоконтроль, автоматизація рутинних операцій. Для керівників — аналіз, результати, контроль, планування. Для компанії загалом — зменшення втрати ділової інформації, а також відмов клієнтів, зростання клієнтської бази.

Задавши певні параметри відбору в електронному довіднику «КОМПАСС», користувач формує власний робочий список цікавих для нього підприємств. Відтак за допомогою утиліти, розробленої Корпорацією «ПАРУС», здійснюється конвертація робочого списку в базу CRM-системи «ПАРУС - Менеджмент і Маркетинг». У CRM-системі з цим списком можна робити дії щодо організації роботи фахівців з продажів, телемаркетингу, а також здійснювати direct-mail (персоналізована поштова й електронна розсилка). Програмне рішення для бізнесу «ПАРУС - Менеджмент і Маркетинг» дозволяє у розрізі залучення клієнтів (маркетингу) організовувати роботу call-центру, проводити анкетування клієнтської аудиторії з метою виявлення переваг, вести облік маркетингових заходів, формувати медіа-план, відстежувати ефективність різних джерел ініціації зацікавленості організовувати масову персоніфіковану розсилку за допомогою e-mail.

Загалом це неминуче позначається на рівні якості роботи з клієнтами, а відповідно сприяє формуванню їхньої лояльності щодо компанії. CRM-система «ПАРУС — Менеджмент і Маркетинг» дозволяє організувати роботу підрозділів збуту, сервісного обслуговування та ведення рекламної компанії різної галузевої спрямованості.

ОБГРУНТУВАННЯ ТА ВИБІР СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Данильченко Р., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. Устік Т.В.

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. В рамках маркетингової стратегії визначаються запити ринку і способи їх задоволення. Конкурентна стратегія є своєрідним елементом, що сполучає підприємство та його конкурентів, і відповідно до наявних конкурентних переваг (ринкових факторів успіху та потенціалу конкурентоспроможності) відбувається конкуренція.

Система формування та реалізації конкурентних стратегій агарних підприємств включає діагностику існуючої стратегії підприємства його потенціалу та умов бізнес-середовища, постановку цілей у відповідності до яких відбувається формування конкурентних стратегій та визначення комплексу дій по її реалізації, безпосередня реалізація, стратегічний контроль та коригування у відповідності до нових цілей та змін зовнішнього середовища.

Комплекс дій по реалізації даної стратегії включає апробацію нових перспективних напрямів діяльності, диверсифікацію виробництва, виробництво унікальної продукції, реалізацію інвестиційних проектів, підвищення якісного складу та матеріальне стимулювання працівників, створення інформаційних центрів та покращення інформаційної бази. Дана конкурентна стратегія пов'язана із значними витратами, але в той же час, досить важко піддається копіюванню, адже постійна інноваційна діяльність, модернізація виробництва та видів діяльності, використання спеціалізованих програм – виснажує та знищує конкурента.

Підприємства що мають середній рівень інтегрованого показника потенціалу їх конкурентоспроможності (від 8 до 11 балів), займають сильні конкурентні позиції на ринку. Застосування конкурентної стратегії розвитку, дозволить даним підприємствам збільшити ринкову частку, максимізувати прибуток, забезпечити ринкову рівновагу, отримати репутацію конкурентоспроможного товаровиробника з перспективою завоювання лідируючих позицій на ринку сільськогосподарської продукції. Для підприємств що мають низький рівень інтегрованого показника потенціалу їх конкурентоспроможності (від 5 до 7 балів) ефективною буде застосування конкурентної стратегії виживання. Здебільшого в дану групу входять підприємства що є новачками ринку, або ж підприємства що знаходяться в стані ліквідації чи реорганізації.

Так, за результатами аналізу вибіркової сукупності аграрних підприємств Сумської області , в групі підприємств за даним рівнем інтегрованого показника потенціалу конкурентоспроможності, показник середнього розміру збитку по групі складає 1978,5 тис. грн., а коефіцієнт ефективності витрат майже дорівнює 1 (0,993), свідчить про високий рівень собівартості виробництва та відсутність можливостей навіть простого відтворення. За конкурентною позицією на ринку сільськогосподарської продукції, дані підприємства є аутсайдерами ринку.

Конкурентні ж стратегії розвитку та вдосконалення, поряд із організаційним та економічним ефектом, можуть забезпечити підприємству маркетинговий (розширення ємкості ринку, зростання кількості покупців, надійність поставок, наявність власних каналів розподілу та їх ефективність), соціальний (висока кваліфікація робочої сили, трудова мотивація) та екологічний ефект (збереження навколишнього середовища, виробництво екологічно чистої продукції, що користується високим попитом та купівельною спроможністю ринку).

В представленій системі формування конкурентних стратегій аграрних підприємств, передбачено те, що 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 потенціалу конкурентоспроможності підприємства, та зміцнити позиції на ринку. Відмітимо, що аграрні підприємства можуть спеціалізуватися на одній із галузей сільського господарства, чи на декількох видах продукції, що дають можливість забезпечити їм економічну ефективність функціонування.

Досліджуване підприємство - ТОВ «Мрія» має високий рівень інтегрованого показника потенціалу конкурентоспроможності (12,9), а частка ринку й ефективність економічної, фінансової, збутової, організаційної діяльності та конкурентоспроможності виробленої продукції, забезпечує підприємству позитивну репутацію та позицію лідера на ринку.

Але, враховуючи динамічність та мінливість зовнішнього середовища, постійний тиск з боку конкурентів та зростаючі вимого щодо якості виробленої продукції з боку споживачів, підприємству доцільно застосувати конкуренту стратегію вдосконалення.

УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Корнієнко М.М., студ. 6 курсу ІЗО спец. «Менеджмент організацій»
Науковий керівник: доц. Онопрієнко І.М.

Складність і різноманітність виробничих систем обумовлюють необхідність постійної адаптації системи управління до змін оточуючого середовища. Зовнішнє середовище будь-якого підприємства є досить динамічним і породжує зміни, а це в свою чергу примушує керівництво компаній до прийняття швидких та ефективних рішень для вирішення проблем. При даних умовах діяльності, все більш важливого значення набуває постійне удосконалення операційної діяльності через формування операційної стратегії компанії. Адже саме від формування ефективних стратегічних цілей та завдань залежить оптимізація шляхів виробництва, планування розробки нових продуктів, зміна собівартості продукції, планування та прогнозування обсягів збуту. Також удосконалення операційної діяльності є реагуванням економічного суб'єкту на зростання конкурентного тиску у галузі, що є однією із основ його виживання на ринку та ефективного стратегічного розвитку.

Операційна діяльність — це основний вид діяльності підприємства, з метою здійснення якої вона створена. Характер операційної діяльності підприємства визначається насамперед специфікою галузі економіки, до якої воно належить. Основу операційної діяльності більшості підприємств складає виробничо-комерційна та торгова діяльність, яка доповнюється здійснюваної ними інвестиційної та фінансової діяльністю.

Ефективність операційної діяльності визначається наступними групами якісних і кількісних показниками: рівень виконання виробництва і реалізації продукції, асортиментного плану і ритмічності виробництва; використання виробничої потужності, основних і оборотних виробничих фондів; використання трудових ресурсів і фонду оплати праці; затрат на виробництво продукції; фінансового стану підприємства.

Негативне відхилення за цими показниками в межах певного періоду є передумовою з удосконалення операційної діяльності. Удосконалення операційної діяльності можливе через: збільшення фінансування на дослідження й розробки; переоцінку і переобладнання виробничих потужностей; досягнення гнучкості робочої сили організації шляхом підготовки працівників для виконання кількох різних робіт.

Всі ці заходи можливо здійснити через формування виваженої операційної стратегії. Для здійснення успішної господарської діяльності, будь-якому підприємству необхідно формувати плани майбутніх заходів, щоб бути попереду від своїх конкурентів. Потрібне формування довгострокових перспектив та пріоритетів, на основі яких формується певний план дій, які затверджені у часі та вартості, оцінені сподіваним ефектом від їх здійснення. Тобто, кожна компанія формує свою власну стратегію діяльності. Ураховуючи багатоплановий характер діяльності підприємства, треба зазначити необхідність існування певного переліку взаємопов'язаних стратегій, тобто «стратегічний набір».

Стратегічний набір — це система стратегій різного типу, що їх розробляє підприємство на певний відрізок часу, яка відбиває специфіку функціонування та розвитку підприємства, а також рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі. Стратегічний набір зазвичай включає: продуктово-товарні, виробничі, маркетингові, організаційні та інші стратегії. Суттєву роль у виборі стратегічного набору відіграє життєвий цикл підприємства.

Операційна стратегія є синтезуючою від виробничої, маркетингової і НДПКР стратегій і виражається в прийнятті рішень, пов'язаних з розробкою виробничого процесу й інфраструктури, необхідної для його підтримки. Розробка процесу полягає у виборі придатної технології, складанні тимчасового графіка процесу, визначенні товарно-матеріальних запасів, а також способу розміщення даного процесу. Рішення, пов'язані з інфраструктурою, стосуються систем планування і управління, способів забезпечення якості і контролю якості, структури оплати праці й організації операційної функції компанії.

Операційна стратегія — це така функціональна стратегія, яка забезпечує досягнення певних рівнів розвитку виробництва (по обсягах, номенклатурі, якості, ефективності, технології) відповідно до вимог корпоративної стратегії, конкурентних і функціональних стратегій, особливо маркетингової.

Отже, враховуючи той аспект, що сучасні підприємства ведуть свою діяльність у галузях, де є достатня кількість конкурентів, тому для ефективної діяльності кожному підприємству необхідно постійно удосконалювати свою операційну діяльність, адже це основний вид діяльності підприємства, з метою здійснення якої воно створено. Удосконалення можливе при формуванні виваженої операційної стратегії, яка є синтезуючою від виробничої, маркетингової і НДПКР стратегій і виражається в прийнятті рішень, пов'язаних з розробкою виробничого процесу й інфраструктури, необхідної для його підтримки. Мета і стратегічні вказівки операційної стратегії, з одного боку, повинні відповідати загальним вимогам, що пред'являються до стратегічних цілей і стратегічних вказівок. З іншого боку, вони зобов'язані адекватним чином розкривати предметну специфіку саме операційної діяльності підприємства.

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Стрілець В.В., студ. 3 курсу ФЕіМ спец. Маркетинг
Науковий керівник: доц. Устік Т.В.

Товарна політика грає важливу роль в здійсненні комерційної і маркетингової діяльності підприємства на ринку. Вона визначає дії, направлені на забезпечення потреб покупців в товарах і послугах, а також на досягнення економічної ефективності підприємства при здійсненні закупівель і збуту продукції. Від того, наскільки правильно і своєчасно підприємство відреагує на зміни ринку, залежить ефективність його маркетингової діяльності. Маркетингова товарна політика впливає на особливості інших складових комплексу маркетингу підприємства і вимагає вирішення особливих проблем.

Велику проблему на сьогоднішній день складає те, що переважно українські підприємства навіть ще не відчувають необхідність аналізу ціни споживання. Це відбувається внаслідок небажання виробників нести додаткові витрати на дослідження проблеми, а також привертати увагу споживачів.

У сучасних умовах конкуренції ринок визначає необхідний йому асортимент, тому завданням підприємства є задовольнити попит краще і ефективніше, ніж конкуренти. При неоптимальній структурі асортименту відбувається зниження як потенційного, так і реального рівня прибутку, втрата конкурентних позицій на перспективних споживчих і товарних ринках і, як наслідок цього, спостерігається зниження економічної стійкості підприємства.

Маркетингова товарна політика торгових підприємств, в порівнянні з виробничими підприємствами, має особливості, обумовлені характеристиками торгового маркетингу, основна мета якого – доведення товару через торгову мережу до споживача і, тим самим, забезпечення надійної позиції товару на ринку. Проблема якості і конкурентоспроможності продукції носить в сучасному світі універсальний характер. Від того, наскільки успішно вона вирішується, залежить багато що в економічному і соціальному житті будь-якої країни, практично будь-якого споживача.

Формування і реалізація асортиментної політики особливо важливі за наявності свободи вибору сфери і напряму діяльності. Для формування асортиментної політики необхідна інформація про характеристики сегментів ринків, товарів, купівельних переваг, динаміки цін, ці дані потрібні для визначення умов беззбиткової роботи і управління сукупним прибутком для оптимізації оподаткування, а також прогнозування можливих вкладень власних засобів компанії в розвиток бізнесу. У основі формування асортиментної політики підприємства лежить той факт, що кожен товар в асортименті в тому або іншому ступені робить вплив на фінансовий стан підприємства.

Керуючий персонал багатьох підприємств в Україні ще не зовсім розуміють всі переваги ефективної маркетингової товарної політики, і тому одним з напрямів економічного зростання підприємств є залучення уваги до даної проблеми. в умовах ринкової економіки цілеспрямоване формування перспективної товарної політики підприємства є одним із засобів підвищення конкурентоспроможності підприємства та визначення його місця на ринку.

Початок процесу формування конкурентного успіху підприємства при виведенні нового продукту на ринок знаходиться на перетині безлічі маркетингових і науково-технічних рішень. Наявність суміжних потреб, які визначені ринковими сегментами і технологічними можливостями їхнього забезпечення, створює фундамент технологічно обґрунтованої стратегії підприємств корпоративного типу.

Товарна політика покликана забезпечити спадкоємність рішень і заходів по формуванню асортименту і його управлінню, підтримці конкурентоспроможності товарів на необхідному рівні, знаходженню для товарів оптимальних товарних ніш (сегментів), розробці і здійсненню стратегії упаковки, маркування, обслуговування товарів. Відсутність товарної політики веде до нестійкості структури асортименту із-за дії випадкових або скороминущих поточних чинників, втраті контролю над конкурентоспроможністю і комерційною ефективністю товарів.

З метою вдосконалення діючого товарного асортименту та формування такого асортименту, який зміг би ефективно працювати в перспективі, були проведені певні розрахунки та розробки. Зокрема, для розуміння позиції певного товару у ракурсі конкурентноздатності та економічної доцільності, було проведене ранжування усіх асортиментних позицій. В результаті ранжування були отримані комплексні рейтингові показники, які охарактеризували місце кожної асортиментної позиції в розрізі асортиментної групи.

Одним з напрямків покращення товарної політики підприємств є розробка зручної у використанні схеми, що дозволяє ефективно розподіляти велику кількість товарів по різних категоріях, забезпечує об’єктивність і прозорість даного процесу. Однозначно визначені і прийняті всіма сторонами правила виключають двозначні трактування і спори, дають можливість не витрачаючи час на проведення ранжирування і обговорення його результатів, а займатися безпосередньо обробкою підсумків АВС-аналізу. З часом, безумовно, виникне потреба в модифікації товарної номенклатури, але в даний час використання цього інструменту допомагає успішно вирішувати важливі завдання.

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГУ НА РОЗДРІБНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Левченко Д.В., студ. 4 курсу, ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: проф. Жмайлов В.М

Становлення і розвиток ринкових відносин в Україні обумовлюють необхідність удосконалення системи управління торговельними підприємствами, орієнтації системи менеджменту на ринкові умови господарювання, здатності швидко і гнучко реагувати на зміни в маркетинговому середовищі. В даний час тільки незначна частка підприємств використовує маркетингові методи управління в процесі господарювання, і лише деякі з них - системний підхід в управлінні на основі маркетингу.

У цілому ряді випадків маркетингова діяльність розглядається як елемент діяльності підприємства, який існує окремо і є самостійним об'єктом управління. Але ринкові економічні трансформації вимагають розгляду всіх сфер діяльності підприємства через призму маркетингу. Внаслідок цього вся система управління діяльністю підприємства повинна мати маркетингову орієнтацію. Виникає необхідність розгляду і вирішення проблемних питань розробки стратегій переходу підприємств від застарілих форм і методів управління і господарювання до нових, науково - обґрунтованих ринкових методів, зокрема таких, як системне управління маркетингом.

Сучасний маркетинг являє собою комплекс заходів щодо аналізу ринку (аналіз попиту і пропозиції на товари і послуги на місцевому, національному ринках, і передусім в тих його сегментах, які є пріоритетними у відповідності зі стратегією підприємства), формування і стимулювання попиту, урахування ринкових чинників на всіх стадіях виробничого процесу. Роль маркетингу в цей час вельми значна не тільки для успішного розвитку діяльності, але усього споживчого ринку товарів і послуг. Маркетинг повністю відповідає загальній тенденції розвитку економіки, відповідно до якої, акцент переноситься з виробництва і товару на комерційні зусилля, на споживача, з орієнтацією на проблеми останнього.

Здійснення маркетингової діяльності виступає як об'єктивна необхідність організації збутової діяльності підприємства з урахуванням ринкового попиту, потреб і вимог споживачів. Маркетингова діяльність фірми направлена на те, щоб достатньо обґрунтовано, спираючись на запити ринку, встановлювати конкретно поточні і головним чином довгострокові (стратегічні) цілі, шляхи їх досягнення та реальні джерела ресурсів господарської діяльності, визначати асортимент і якість продукції і бажаний прибуток.

Особливо це виявляється в системі роздрібної торгівлі — сфері підприємницької діяльності, пов'язаної з продажем товарів та послуг кінцевим споживачам для особистого використання.

Роздрібну торгівлю з погляду маркетингу розглядають як підприємницьку діяльність, пов'язану із збутом товарів і послуг кінцевим споживачам з орієнтацією на запити і переваги покупців.

Для роздрібної торгівлі, яка позиціонує магазини для обслуговування певних цільових ринків споживачів, велике значення має формування асортименту товарів кожної торговельної точки з урахуванням потреб мешканців району, в якому вона розміщена.

Щодо комунікативної політики роздрібні підприємства реалізують свої програми в залежності від розміру товарообігу. Магазини з малим товарообігом не можуть дозволити собі великі витрати на рекламу і стимулювання. Основним фактором комунікації є особисті контакти продавців з покупцями. Великі роздрібні підприємства та їх мережі проводять в повному обсязі заходи комунікативного маркетингу.

Наприклад, проаналізуємо діяльність реального мінімаркету «ХХХ» розташованому у м. Дніпродзержинськ. Аналіз основних показників ефективності діяльності показує, що за останні три роки виручка від реалізації має тенденцію до зниження (з 9% до 3%) та залишається позитивною тільки за рахунок підвищення цін, які збільшувалися на протязі 2011-2013 р. Найбільш впливовим конкурентом мінімаркетів є магазини типа АТБ (середній формат), оскільки ціни в цій мережі є одними з найнижчих. Аналіз показав, що вагомим чинником, що підтримує формат «мінімаркет» є наближеність до покупця (43% респондентів), неформальні «теплі» відносини між покупцями та продавцями (37% респондентів).

На підставі проведеного аналізу було зроблено висновок, що маркетингова діяльність підприємства знаходиться на дуже низькому рівні. При проведенні SWOT-аналізу у загрозах було відмічено імовірність появи нових конкурентів поблизу. Цей факт обумовлює необхідність зайнятись маркетинговою діяльністю, насамперед активізувати рекламну діяльність з метою довести переваги мінімаркету.

Отже, мінімаркету також слід розробити свою програму лояльності, до якої ввійдуть: покращення зовнішнього та внутрішнього виду магазину, розповсюдження рекламної продукції по поштовим скринькам під'їздів у наближених кварталах, день «відкритих дверей» тощо.

Розрахунки показали, що за рахунок активізації діяльності від запропонованих маркетингових заходів виручка у прогнозному періоді збільшиться на 12%.

Усі заплановані заходи є ефективними та можливими для впровадження у реальної практиці на будь якому підприємстві роздрібної торгівлі.

АНАЛІЗ РИНКУ ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ

Мірошниченко А.В., студ.4 курсу Ф ЕіМ ,спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: ст. викладач Селезеньо О.М.

Проблема ефективності виробництва завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою - від власників приватного підприємства до керівників держави. Кожне підприємство, плануючи обсяг виробництва, має заздалегідь знати, яку саме продукцію, в якому обсязі, де, коли і за якими цінами воно планує реалізовувати. Для цього потрібно вивчити попит на продукцію, ринки її збуту, реальних і потенційних покупців та конкурентів та ін., адже від цього залежать кінцеві результати, поновлення основного капіталу, його структура, а в кінцевому підсумку – фінансова стійкість підприємства.

Основні аспекти, що спонукують компанію вступати в міжнародний бізнес, здійснювати міжнародну маркетингову діяльність, це -

1. Пошук ринків, розширення збуту
2. Доступ до ресурсів
3. Диверсифікованість джерел постачання і збуту.

Але існують аргументи «за» і «проти» виходу компанії на міжнародний ринок, що компанія аналізує при ухваленні рішення про вихід на міжнародний ринок.

Таблиця 1.1

Аргументи “за” і “проти” виходу на зовнішній ринок**.**

«За»	«Проти»
1. Можливість продовжити життєвий цикл товару; 2. Можливість розосередити ризики; 3. Досить високий рівень ефективності маркетингової діяльності на міжнародній діяльності.	1. Прибуток залежить від курсу коливань національних валют; 2. При виході на зовнішній ринок товар потрібно модифікувати. Це дорого і вигоди будуть скромними; 3. Антидемпінгові міри можуть бути дуже жорстокими, що перекриє ефект виходу на зовнішній ринок. Взагалі пошук вигідного зовнішнього ринку процес дуже складний; 4. Інтернаціоналізація діяльності деяких компаній зв'язана з появою нових турбот.

Порівнявши всі «за» і «проти» дане підприємство поставило перед собою ціль – вихід на міжнародний ринок, ринок будівельних матеріалів Росії.

ТОВ „Сілікатобетон" - єдиний в Сумській області виробник силікатної цегли та блоків з пористого бетону. Завдяки широкому асортименту своїх виробів це підприємство здатне задовольняти різноманітні потреби населення та будівельні організації з різними рівнями доходів.

Статистика свідчить, що за останні роки значно збільшилося використання саме силікатної цегли яка не поступається за багатьма параметрами керамічній та значно (у 2 та більше разів) дешевша за неї. Разом з тим збільшилася кількість споживання блоків з пористого бетону які є чудовим тепло та звукоізолюючим матеріалом і за допомогою якого економія на опаленні складає до 30%. Зараз керівництво підприємства уживає заходів з експорту своєї продукції на зарубіжні ринки. ТОВ „Сілікатобетон" веде поставки продукції лише в прикордонні області Росії а саме у Бєлгородську та Курську., хоча у близькому майбутньому керівництво підприємства має стійкі наміри розширювати співробітництво зі своїми закордонними партнерами.

ІЗа останні три роки відбувається постійне нарощування обсягів експорту продукції з 176,6 тис. грн. в 2010 році до 663,9 тис. грн. в 2012 році. При цьому збільшення відбувається як на ринку Київської так і Полтавської областей: у Київській області на 290,1 тис. грн. або 407%, у Полтавській області на 197,2 тис. грн. або 375,9%. Як видно процентна частка від загального обсягу експорту в Київську область постійно зростає в той же час процент поставок в Полтавську область зменшується – відповідно з 53% до 57% та з 47% до 43%. Практично усі види продукції підприємства користуються значним попитом у покупців – будівельних організацій, але звичайно основним попитом користується біла силікатна цегла та блоки з пористого бетону щільністю гамма 400. Прийнято рішення про доцільність нарощування експорту таких видів продукції, як цегла кольорова лицьова та колота цегла. В основному ці види продукції будуть орієнтовані на окремих споживачів, які прагнуть збудувати власний будинок, який буде мати естетично красивий зовнішній вигляд та звичайно ціна на продукцію буде нижчою ніж її пропонують місцеві товаровиробники.

МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ЦІНАМИ

Ольховик Д.Р., студ. 3 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. Івченко Н.М.

Мікроекономіка досить довгий час базувалася на тому, що на збут товарів і послуг можна впливати тільки за допомогою ціни. Переоцінка цієї характеристики, очевидно, пояснюється тим, що в часи життя Ада-ма Сміта, Давида Рікардо ціна насправді була тим єдиним фактором, який можна було модифікувати і за допомогою якого можна було приваблювати чи відштовхувати споживачів. Тоді ще широкою мірою не використовували можливостей удосконалення самого продукту, споживачів не приваблювали за допомогою реклами чи використання специфічних упаковок, марок тощо.

У маркетинговій діяльності фірм розрахунок цін – це тільки перший крок до розв'язання однієї з найважливіших проблем ринкової діяльності. Надалі ціна товару регулюється відповідно до загальних змін цін фірми, змін кон'юнктури ринку тощо.

Отже, управління цінами – це загальні правила, якими керується фірма, приймаючи рішення відповідно до стратегії і тактики своєї діяльності.

Ціна – це грошовий вираз вартості, кількості грошей, що сплачується або одержується за одиницю товару або послуги.

Ринкова ціна фокусує складні економічні звязки між середніми суспільними умовами виробництва товару і можливостями його споживання.

Встановлення ціни є найважливішим моментом в процесі реалізації продукції, оскільки від її величини, в більшій мірі, залежить попит, а отже і обсяг продажу. Об'єм реалізації продукції безпосередньо впливає на фінансові результати підприємства.

З погляду споживача ціна часто використовується як показник вартості. Відповідно до цього вартість може визначатися як пропорція сприйнятної якості і ціни. Тому зниження цін, яке диктується тією чи іншою маркетинговою ситуацією не завжди збільшує обсяги збуту. Низькі ціни споживачам здаються наслідком низької якості, а тому вони відмовляються від придбання таких товарів.

До того ж маркетингові маневрування під час прийняття рішень щодо цін часто обмежуються умовами, існуючими у каналах збуту, а також нормами і правилами встановленими чинним законодавством. У результаті маркетингова цінова політика стає тільки одним з багатьох інструментів маркетингу.

Незалежно від форм реалізації розрізняють пряму і опосередковану маркетингову цінову політику:Пряма маркетингова цінова політика – має на увазі безпосередній розрахунок цін і їх регулювання залежно від змін ринкової конюктури.Опосередкована – це політика щодо знижок цін, змін умов оплати, поставок, торговельного кредитування.

За ступенем гнучкості розрізняють маркетингову цінову політику однієї ціни – ціна залишається стабільна протягом певного часу, і гнучких цін.За видом продукції розрізняють маркетингову цінову політику на нові товари та товари, які тривалий час перебувають на ринку.

Ціна є важливим фактором, який визначає обсяг продажу та виручку від реалізації продукції.При плануванні ціни підприємства повинні досягти такого її рівня, який би забезпечив максимальний прибуток при оптимальному обсязі випуску продукції та мінімальному рівні витрат виробництва. Ціна товару в ринкових умовах формується під впливом попиту та пропозиції. Однак не виключається участь держави в регулюванні цін на певні види продукції.

Ціна на товар формується під впливом цілої низки факторів, таких як коньюктура ринку, конкуренція, середовище і т.д. З одного боку, ціна на товар повинна давати прибуток, тобто вона не може бути нижчою за собівартість, а з іншого - вона не може бути дуже високою, оскільки вплине на попит, і товар ніхто не купуватиме.

У практиці роботи підприємств застосовують цілий ряд видів цін. Однак домінують договірні ціни, що змінюються залежно від попиту і пропозиції на певну продукцію (послуги).

Отже ціну можна назвати завершальнім етапом у досягненні головної мети- досягнення максимального прибутку, ціна є уособленням всіх старань, і саме тому керування цінами є таким важливим. Ціною можна зменшувати або збільшувати попит, конкурувати, бо ціна, в данний момент, і є засобом конкурентної боротьби.

Ціноутворення складний та неоднозначний процес, що починається з формування цілей. Виділяють основні цілі ціноутворення, орієнтовані на: збут, прибуток, існуючий стан справ. Пороте існую низка факторів впливаючих на ціну(Підприємство, середовище, кон'юнктура ринку), які в сукупності з цілями формують цінову політику, яка втілюється в цінову стратегію і застосовуються на практиці у вигляді доцільного рівня ціноутворення.

Маркетологи, для створення правильного іміджа товару, і конкурентоспроможності, проходять весь об'ємний процес ціноутворення, а в кінці вносять цінові поправки. З огляду на непербачуваність маркетологам доводится постійно корегувати ціну.та не зважаючи на складність і обємність кожен хто пов'язаний з комерціє має дослідити, і засвоїти данну тему, хоч вона є дуже об'ємною, і включає в себе багато пунктів, це може стати запорукою вдалого ведення бізнесу.

ТЕОРИТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ

Лайтарь Л. С., студ. 3курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Маркетинг»
Науковий керівник: ст. викладач Селезень О. М.

Отже, маркетинг — це прикладна система знань, яка ставить у центр своєї орієнтації споживача та його потреби.

Тут ми хотіли б акцентувати увагу на тому, що маркетинг - це не хитрощі, які змушують споживача купити товар, а соціально орієнтований напрям, який дозволяє підприємствам отримувати стабільний прибуток завдяки тому, що споживач одержує справді високоякісний товар. Тому маркетинг - це так звана етична філософія бізнесу, вияв поваги та любові до споживача.

Сучасна філософія бізнесу має будуватися на ефективному .інструментарії. Тобто кожна установа має розробити таку стратегію та напрями її реалізації, які б дозволили підприємству, банкові досягати своєї мети на ринку

Одним з найважливіших завдань екологічного маркетингу України є задоволення потреб шляхом обміну, що не порушує екологічної рівноваги навколишнього природного середовища і не впливає на стан здоров'я суспільства. Основна мета екологічного маркетингу – поліпшення якості життя (якість, кількість, асортимент, доступність, вартість товару і т. д.). Досягнення поставленої мети припускає рішення наступних завдань: а) розробити понятєво-категоріальний апарат; б) сформувати концептуальні положення екологічного маркетингу; в) визначити функціональне співвідношення концепцій екологічного маркетингу.

Оскільки досліджуване поняття належить до маркетингових концепцій зрозумілими є поширення визначень, в яких увага акцентується на тому, що екологічний маркетинг є результатом виникнення потреб в екологічно чистій продукції та занепокоєності людей станом навколишнього природно середовища. Досить розповсюдженим є підхід, згідно з яким екологічний маркетинг визначається як функція управління, пов'язану з оцінкою і перетворенням запитів споживачів в екологічно орієнтований попит на товари й послуги, що сприяють збереженню якісного та кількісного рівня основних екосистем, задовольняють потреби як окремих осіб, так організації або суспільства в цілому.

Екологічно чисті товари – це ті товари на продукцію, при виробництві якої дотримувалися вимог законодавчо-нормативних документів та яка протягом всього життєвого циклу відповідає вимогам екологічного підприємництва. Також передбачається прибутковість такої екологічно свідомої діяльності та конкурентоспроможність бізнесу, яка досягається шляхом переконання покупців в найвищій споживчій цінності екологічно чистої продукції та підтримки позитивного іміджу компанії. І останньою, проте не менш важливою, є екологічна складова, яка повинна обов'язково враховуватися при прийнятті всіх бізнес рішень.

Таким чином, концепція екологічного маркетингу покликана зміцнити положення підприємства на ринку та сприяти побудові довготривалих та прозорих відносин між покупцями та виробниками продукції. А тому може бути використана й українськими сільськогосподарськими підприємствами за умови дотримання ними принципів екологічного маркетингу, а саме: - орієнтації на потреби споживачів в екологічно чистій продукції; - удосконалення технологій ведення сільськогосподарського виробництва х урахуванням екологічної складової; - підвищення цінності продукції для споживачів, в тому числі за рахунок відкритості в взаємовідносинах зі споживачами; - формування екологічної свідомості як у керівництва підприємства, так і в кожного співробітника.

Поява екологічного маркетингу є результатом підвищення вимог споживачів до якості та екологічної чистоти продукції, яку вони купують, її впливу на здоров'я людини і довкілля. Відсутність у науковців єдиного підходу до трактування поняття «екологічний маркетинг», створили неоднозначне ставлення до цієї маркетингової концепції як у споживачів, так і у виробників продукції. Проте, не зважаючи на це, впровадження сільськогосподарськими підприємствами концепції екологічного маркетингу має всі шанси на успіх.

Узагальнюючи весь матеріал можна стверджувати, що основна мета екологічного маркетингу – поліпшення якості життя. Особливість екологічного маркетингу на рівні підприємства полягає в тому, що його не можна розглядати ізольовано від системи маркетингу підприємства. Він може функціонувати ефективно лише в умовах ефективної дії такої системи. Функції екологічного маркетингу може виконувати система екоменеджменту підприємства.

Підприємствам потрібно звернути увагу саме на цю сторону маркетингу, адже вона має багато позитивних сторін. В наш час дуже важлива екологічно чиста продукція, яка буде користуватися популярністю серед споживачів. Отже екологічний маркетинг – це сукупність принципів та цінностей, якими керуються в процесі організації та ведення бізнесу. При цьому враховуються, що господарська діяльність не може бути ефективною без задоволення попиту споживачів, тому було використане поняття екологічно орієнтованого попиту – тобто потреб в екологічно чистих товарах, підкріплених можливістю їх оплати.

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Панченко В.О., 3 курсу ФЕІП, напрям підготовки «Маркетинг»
Науковий керівник: доцент Івченко Н.М

Формування маркетингової діяльності на підприємстві розпочинається ще до початку виробництва товару. У сучасних умовах функціонування та розвитку української економіки в цілому та промисловості зокрема одним із життєвих і важливих факторів успіху є знання та застосування маркетингу, яка дає змогу промисловому підприємству зайняти та утримати достатню частку внутрішнього та міжнародного ринку, сформувати у споживачів позитивне ставлення до себе і отримати головний результат діяльності будь-якого підприємства – високий рівень прибутку за відносно низьким рівнем витрат.

Тому добре налагоджена система маркетингової діяльності дасть змогу забезпечити належний рівень конкурентоспроможності продукції, підвищити кінцевий результат господарювання і є однією з умов виживання підприємства у ринковій економіці. Для всього цього і служить маркетингова діяльність.

Маркетинговій діяльності притаманні наступні завдання: вивчення споживачів товарів (послуг) фірми і їх поведінки на ринку; аналіз ринкових можливостей підприємства; оцінювання товарів, які випускаються, і пропонованих послуг, перспектив їхнього розвитку; аналіз ринкових можливостей підприємства; вивчення конкурентів; заходи, щодо просування товару.

Організація маркетингу на підприємстві має базуватися на відповідних організаційних структурах. Саме в цих підрозділах мусять здійснюватися усі планові, оперативні і контрольні функції маркетингового менеджменту. Створення таких підрозділів вимагає дотримання певних принципів, а саме: Цілеспрямованість; чіткість організаційної структури; структуризація стадій; гнучкість; стимулювання активності й творчості працівників; координованість і узгодженість дій окремих підрозділів і виконавців. Кожне підприємство самостійно формує свою маркетингову структуру, а тому існує, безліч прикладів її побудови.

Будь-якій фірмі слід самій уміти виявляти ринкові можливості. Не можна завжди покладатися на діючі ринки і наявні товари. Фірма має керуватися принципом "Mobil in mobile" ("рухливий у рухливому середовищі").

Як свідчить практика підприємств України, впровадження маркетингу хоча й набуває все більшого поширення, проте повною мірою ще не використо-вуються всі форми управління маркетинговою діяльністю. А це створювало б передумови для забезпечення конкурентоспроможності підприємств, адаптації до постійних змін зовнішнього середовища і кон'юнктури ринку, стабільності умов господарювання.

Метою маркетингу є, з одного боку, створення умов для пристосування виробництва до суспільного попиту, потреб ринку; розробити систему організа-ційно-технічних заходів для вивчення ринку, інтенсифікації збуту, підвищення конкурентоспромож-ності товарів з метою одержання максималь-ного прибутку, а з іншого боку, – шляхом використання засобів, прийомів, усієї системи мар-кетингу вплив на сферу реалізації: попит, про-позицію, ціни, умови збуту, канали розподілу. Маркетинг передбачає максимально широке і повне викори-стання ринкових умов, усіх чинників комерційного успіху в ім'я досягнення основної мети – одержання прибутку. Коли кожне підприємство зрозуміє для чого саме потрібна маркетингова служба, потрібно звернути увагу на функції, якими керуються під час створення та підтримки даної діяльності та її розвитку.

Загальними функціями управління маркетингом на підприємстві є аналіз, планування, організація виконання, контроль. Специфічними ж функціями – розробка цілей і завдань підприємства, основних стратегічних принципів його діяльності; розробка стратегії підприємства, визначення ринків; планування продукції; підготовка планів закупівель матеріально-технічних ресурсів; формування виробничого плану; планування й реалізація комплексу маркетингових комунікацій; формування каналів розподілу; формування та реалізація цінової політики; планування фінансового забезпечення; підбір службовців; формування структури управління маркетинговою діяльністю; формування та реалізація системи керівних впливів; організація збирання й обробки маркетингової інформації.

Узагальнюючи викладений матеріал, можна визначити, що сьогодні робота підприємства вимагає постійного удосконалювання організації, планування і управління виробничо-господарською діяльністю, розробки нових економічних підходів, а також вирішення таких задач як швидка зміна асортименту виробів, пристосовування до запитів різних груп споживачів, постійне підвищення ефективності та гнучкості виробництва, зміцнення конкурентоспроможності товарів, удосконалення організації їх збуту та стимулювання продажів. процес управління маркетинговою діяльністю на підприємстві починається з визначення концепції управління маркетингом, що є обов'язковим складовим елементом місії підприємства, отже сьогодні саме маркетингова діяльність відіграє значну роль у сучасному підприємництві, використовуючи структуру маркетингу можна збирати інформацію та правильно використовувати.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОДИН ІЗ ВИДІВ АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

Хацько Ю., студ.6 курсу ІЗО, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н, доцент Шалигіна І.В.

Комерційні банки - універсальна кредитна установа, що створюється для залучення і розміщення грошових коштів на умовах повернення і платності, а також для здійснення багатьох інших банківських операцій.В даній роботі будуть досліджені активні операції комерційних банків, тому що вони мають діяльності комерційних банків одне з першорядних значень, оскільки процеси утворення кредитних ресурсів та їх використання перебувають у тісному взаємозв'язку.

Діяльність банків у сфері надання послуг і досі залишається однією з найменш досліджених тем у теорії та практиці банківської діяльності. Як і раніше, фахівці з банківської справи переважно всі банківські операції поділяють на 3 групи : активні, пасивні та розрахунково- касові операції. У той же час банківські послуги як самостійний напрямок діяльності банків залишаються майже поза увагою самостійних досліджень. Практика доводить необхідність та важливість окремого дослідження банківських послуг як окремого та самостійного продукту банківської діяльності. У розвинутих країнах світу банки отримують значну частку доходів саме від надання банківських послуг, яка нерідко перевищує половину загальних доходів банків.

Активні операції банків — це операції з розміщення банками власного капіталу та залучених ресурсів з метою отримання доходу, забезпечення діяльності й підтримання необхідного рівня ліквідності.

Активи комерційного банку поділяються на такі основні види:

1) банківські кредити;
2) банківські інвестиції;
3) касова готівка та прирівняні до неї засоби;
4) основні засоби та інші активи.

Кредитні операції передбачають організацію економічних відносин, у процесі яких банки надають позичальникам грошові кошти з умовою їх повернення та сплати проценту за користування. Дані операції, як правило, приносять банкам основну частину їхніх доходів та займають провідне місце серед статей активу балансу.

Інвестиційні операції комерційних банків полягають у вкладенні банківських ресурсів у приватні і державні цінні папери на порівняно тривалі строки з метою отримання прибутку. Така діяльність є альтернативною, але не взаємовиключаючою, по відношенню до кредитування. У той же час банківські інвестиції мають ряд відмінностей від кредитних операцій. Так, при кредитуванні ініціатива укладення угоди належить позичальнику, а при інвестуванні ініціатором виступає банк, який намагається вкласти кошти. Позичкові операції передбачають видачу коштів переважно на короткі періоди часу, тоді як інвестиції являють собою довготривале вкладення грошових ресурсів. Якщо при видачі позик банк є головним і одним із небагатьох кредиторів, то в інвестиційному процесі він є одним із багатьох вкладників коштів. Основними об'єктами інвестиційної діяльності банків є облігації приватних компаній і держави, а також акції корпорацій. Сукупність банківських ресурсів, вкладених у цінні папери, утворює інвестиційний портфель банку. Його склад і структура формуються на основі інвестиційної політики, що розробляється банком. Суть такої політики полягає у визначенні кола цінних паперів, найбільш придатних для вкладення коштів, і оптимізація структури портфеля інвестицій на кожен конкретний період часу.

Незважаючи на широке розмаїття операцій банків на інвестиційному ринку, банківський сектор національної економіки демонструє стійку тенденцію до скорочення обсягів інвестиційного портфеля на користь кредитного.

Така ситуація зумовлена низкою чинників, зокрема:

- Відсутністю ефективно функціонуючого фондового ринку;
- Вищою дохідністю кредитних операцій, порівняно з інвестиційними;
- Ширшим спектром ризиків, що виникають при здійсненні інвестиційних операцій;
- Відсутністю у банків «довгих» грошей для здійснення інвестиційних операцій;
- Наявністю у вітчизняних комерційних банків дочірніх структур, які опосередковано виконують частину інвестиційних операцій.

Інвестиційна активність банківських структур на національному ринку гальмується низкою чинників макроекономічного характеру, що вимагають відповідних макрорівневих заходів.

Отже, частково ця проблема може бути вирішена на макрорівні шляхом здійснення заходів щодо ефективного управління ризиками за інвестиційним портфелем банку, а саме: 1) розроблення ефективної інвестиційної стратегії; 2) застосування теорії портфельного інвестування; 3) удосконалення взаємодії банківських та пара банківських установ на інвестиційному ринку; 4) застосування системного підходу щодо управління ризиками за активними та пасивними операціями банків.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Мамотенко А.О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: ст. викл. Божок О.М.

Споживча кооперація в Україні – це добровільне об'єднання громадян для спільного ведення господарської діяльності з метою поліпшення свого економічного та соціального стану. Вона здійснює торговельну, закупівельну, виробничу та іншу діяльність, не заборонену чинним законодавством України, сприяє соціальному і культурному розвитку всіх верств населення, народних промислів і ремесел, бере участь у міжнародному кооперативному русі.

Враховуючи специфіку українського політикуму, доволі часту зміну урядів, питання розвитку кооперації ніколи серйозно не поставало на порядку денному. Виконавча влада просто не встигала «доходити» до ключових моментів, які необхідно розпочати втілювати сьогодні, аби результат був завтра. Як наслідок, нині в Україні кооперація має дещо спотворений вигляд. Переважна більшість людей реєструється як підприємці, після чого об'єднуються у такі собі кооперативи для вирішення спільних питань. Таке викривлене поняття про сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи спровоковане не незнанням основ кооперації, а швидше кабальними умовами, які створила держава, а точніше – податковими, фінансовими обтяженнями, які аж ніяк не полегшують діяльність в цілому.

Насправді кооперація - об'єднання заради досягнення спільної мети. В Україні здавна існує 3 види кооперації: обслуговуюча, споживча й кредитна. Усі вони між собою різняться, проте існувати одна без одної не можуть.

Перспективний розвиток вітчизняної кооперації в умовах ринкового середовища, жорсткої конкуренції, глобалізації економіки неможливий без використання досвіду кооперативного руху в країнах з розвиненою економікою. Створення державою стабільних умов господарювання кооперативів є умовою їх ефективного функціонування. Кооператив вимагає особливого підходу з боку держави, що має отримати вираження у створенні відповідної системи фінансових заходів, спрямованих на підтримку їх діяльності.

Так в Італії, як і в ряді інших країн, кооперація не ділиться на види, як в Україні. Там просто існують кооперативи, які допомагають фермерам у веденні їхнього бізнесу.

Швеція, у якій кооперація в економіці країни становить 90%, Франція, Бельгія, Нідерланди, Австрія - 60-70%. В Україні - це лише 1%. Тому нам є над чим працювати.

Тому, у тих державах, домінуюча частка економіки яких має кооперативний напрям, є найбільш стабільними в соціальній, політичній, економічній сферах. Які нехтують цим, як і Україна, спостерігається суспільна нерівність, розшарування між багатими і бідними.

На сьогодні в нашій країні зареєстровано 585 кооперативів, з них діючими є понад 200. Серед найбільш активних можна виокремити «Верховинську бринзу», що на Закарпатті, кооперативи Тернопільщини (молочний напрям, створений у 1993 році), Чернівецької області (нараховує 5000 членів, один з перших поставив за мету побудувати кооперативний молокозавод), Вінниччини (ягідництво), Херсонщини, Кіровоградщини, Криму тощо. Усі ці об'єднання функціонують переважно за рахунок власних сил, окрім кількох регіонів, де обласна влада запроваджує регіональні програми підтримки, - Вінницька, Сумська, Рівненська, Івано-Франківська області.

Застосування прикладів розвитку споживчої кооперації у зарубіжних країнах сприятиме прискоренню адаптації споживчих кооперативів України до ринкових умов господарювання, активізації кооперативної форми міжнародної інтеграції, ліквідації внутрішніх причин і пом'якшенню зовнішніх факторів формування негативних тенденцій у сфері ЗЕД, створенню адекватної до нових умов системи державної підтримки та розвитку кооперативного сектора.

Отже, розвиток споживчої кооперації України в умовах жорсткої конкуренції та євроінтеграції неможливий без використання досвіду кооперативних підприємств зарубіжних країн. Держава повинна сприяти участі кооперативів у різних державних програмах розвитку; об'єднанню дрібних і середніх кооперативів у регіональні товариства; утворенню змішаних кооперативно-акціонерних товариств; в Законі України Про державний бюджет повинні передбачатися обґрунтовані розміри видатків на підтримку кооперативів; необхідно надати кооперативам (залежно від обсягів діяльності) статусу неприбуткових організацій, застосувати знижені ставки податку на прибуток, пільгове оподаткування дивідендів членам кооперативів; розробити систему спрощеного о доступу кооперативів до кредитних ресурсів. Втілення та практична реалізація наведених положень сприятиме більш ефективному функціонуванню вітчизняних кооперативів. У напрямі податкового стимулювання сільськогосподарських кооперативів пропонуємо: надати кооперативам (залежно від обсягів діяльності) статусу неприбуткових організацій, застосувати знижені ставки податку на прибуток, пільгове оподаткування дивідендів членам кооперативів.

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Федина І. В., студ. 3 курсу, ЕІМ, спец. “Фінанси і кредит”
Науковий керівник: доц. Шалигіна І.В.

Перспективне фінансове планування визначає найважливіші показники, пропорції та темпи розширеного відтворення, є основною формою реалізації головних цілей підприємства.

Розробка фінансової стратегії - це галузь фінансового планування. Фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Теорія фінансової стратегії, досліджуючи об’єктивні економічні закономірності ринкових відносин, розробляє форми та способи виживання й розвитку за нових умов. Фінансова стратегія включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання.

Вироблення стратегії розвитку підприємства забезпечує ефективний розподіл і використання всіх ресурсів: матеріальних, фінансових, трудових, землі і технологій і на цій основі - стійке положення підприємства на ринку в конкурентному середовищі.

Будучи частиною загальної стратегії економічного розвитку підприємства, фінансова стратегія носить стосовно неї підлеглий характер і повинна бути узгоджена з її цілями і напрямами. Разом з тим, фінансова стратегія сама робить істотний вплив на формування загальної стратегії економічного розвитку підприємства. Це пов'язано з тим, що основна мета загальної стратегії - забезпечення високих темпів економічного розвитку і підвищення конкурентної позиції підприємства пов'язана з тенденціями розвитку відповідного товарного ринку (споживчого чи факторів виробництва). Якщо тенденції розвитку товарного і фінансового ринків не збігаються, може виникнути ситуація, коли цілі загальної стратегії розвитку підприємства не можуть бути реалізовані в зв'язку з фінансовими обмеженнями. У цьому випадку фінансова стратегія вносить певні корективи в загальну стратегію розвитку підприємства.

Фінансова стратегія охоплює всі форми фінансової діяльності підприємства: оптимізація основних та оборотних засобів, формування та розподіл прибутку, грошові розрахунки та інвестиційну політику.

Цілі фінансової стратегії мають підпорядковуватися загальній стратегії економічного розвитку та спрямовуватися на максимізацію прибутку та ринкової вартості підприємства. За розробки фінансової стратегії враховуються: динаміка макроекономічних процесів, тенденції розвитку вітчизняних фінансових ринків, розширення можливостей діяльності підприємства.

На підставі фінансової стратегії визначається фінансова політика підприємства за основними напрямками фінансової діяльності: податкова, цінова, амортизаційна, дивідендна, інвестиційна.

Фінансова стратегія розробляється з урахуванням ризику неплатежів, інфляційних коливань, фінансової кризи. В умовах ринку підприємства,організації, фірми стикаються з різними фінансовими проблемами, тобто з цього з’являється необхідність передбачення майбутнього стану підприємства, а це можливо тільки при використанні фінансової стратегії діяльності підприємства.

Особливу увагу при розробці фінансової стратегії приділяється: виявлення грошових доходів, мобілізація внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, правильному розподілу та використання прибутку, визначення потреби в оборотних коштах, раціональному використанню капіталу підприємства.

Фінансова стратегія підприємства включає в себе: аналіз фінансового стану, оптимізацію основних та оборотних засобів та розподіл прибутку.

Завдання фінансової стратегії полягає у: по-перше, за все у визначенні способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей; по-друге, у фінансовому забезпеченні операційної та інвестиційної діяльності; по-третє, займається вивченням економічних та фінансових можливостей ймовірних конкурентів.

Проблема вибору фінансової стратегії діяльності підприємства являється актуальною,виходячи з необхідності прийняття рішень в ринкових умовах. Тут основна увага приділяється оцінці поточного стану суб'єктів господарської діяльності. Пріоритетним в даному напрямку досліджень являються передусім обґрунтований прогноз напрямків розвитку підприємства, виробітку конкретних рекомендацій для недопущення можливих помилок і прорахунків, і лише потім - констатування фактичного стану. Виходячи з цього, виробіток для цієї цілі моделі вибору фінансової стратегії є доцільним. Вибір оптимальних фінансових стратегій діяльності підприємства передбачає комплексне дослідження сукупності економічний показників, яке охоплює всі аспекти фінансово-господарського стану.

Отже, розробка фінансової стратегії грає не аби яку роль в розвитку діяльності підприємства. Фінансова стратегія компанії - це генеральний план дій по своєчасному забезпеченню підприємства фінансовими ресурсами (грошовими коштами) і за їх ефективному використанню з метою капіталізації компанії. Різноманіття фінансових механізмів та інструментів, які традиційно використовуються в країнах з ринковою економікою, потребують адаптації до умов трансформуючої економіки України.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЖИТЛОВО-БУДІВЕЛЬНИХ КООПЕРАТИВІВ

Бабік Л.С., студ. 5-го курсу, спец. «ФІК»
Науковий керівник проф. Чупіс А.В.

Актуальною проблемою в сучасних умовах розвитку України, як демократичної, соціальної і правової держави, є вдосконалення правового регулювання суспільних відносин, як в цілому, так і житлового законодавства зокрема.

Головним напрямком удосконалення державно-правового регулювання суспільних відносин в Україні є реалізація положень чинної Конституції України щодо необхідності проведення низки заходів, спрямованих на реформування житлового законодавства у сфері регулювання діяльності житлово-будівельних кооперативів.

Величезне значення у вирішенні житлової потреби населення за радянських часів належало житлово-будівельній кооперації. Тільки у 1976р. в УРСР було введено в експлуатацію 1 млн. 217 тис.м^2 загальної площі жилих будинків ЖБК. Жилі приміщення, що знаходяться у будинках ЖБК, створюють особливий житловий фонд, призначений для задоволення потреб громадян у житлі. Житловий кооперативний рух отримав широкий розвиток у багатьох країнах (наприклад, Германії, Франції), він активно розвивався і в дореволюційній Росії. Після революції житлова кооперація майже повністю припинила своє існування, і тільки у 60-х роках XX ст. знову почалося її відродження.

Можна стверджувати, що житлові та житлово-будівельні кооперативи є особливою формою самоорганізації членів кооперативу, на відміну від інших організаційно-правових форм, що передбачають приватне утримання багатоквартирних жилих будинків.

Житлово-будівельна кооперація спрямована на використання кооперативних форм для задоволення зростаючих потреб населення в житлі. Основною метою ЖБК є забезпечення громадян житлом, а після завершення будівництва – обслуговування і управління жилим будинком і прилеглої території.

Розвиток житлово-будівельних кооперативів, з одного боку, з необхідністю об'єднатися власникам квартир у кооперативи з метою їх обслуговування, а з другого – можливість забезпечити сім'ю квартирою через житлове кооперативне будівництво, у зв'язку зі зменшенням державного житлового будівництва в умовах економічної кризи.

Житлово-будівельний кооператив – добровільне об'єднання громадян для будівництва на власні кошти жилого будинку, наступної експлуатації і управління цим будинком. ЖБК можуть також набувати жилі приміщення, що підлягають капітальному ремонту і реконструкції.

Членами кооперативу можуть бути тільки фізичні особи, які досягли 16-річного віку і виявили бажання брати участь у його діяльності. За змістом Цивільного кодексу України членами кооперативу можуть бути юридичні особи, що діють через своїх представників, які зробили вступний внесок та пай у розмірах, визначених статутом кооперативу, додержуються вимог статуту хоча це положення суперечить п.7 Примірного статуту житлово-будівельних кооперативів.

До членів молодіжних житлово-будівельних кооперативів приймаються громадяни до 30 років, які мають право на вступ до нових кооперативів, з додержанням черговості між ними.

Важливою особливістю житлово-будівельних кооперативів є те, що кожний член кооперативу має один голос незалежно від розміру квартири і це право не може бути передано іншій особі.

У власність членів житлово-будівельних кооперативів переходять лише квартири і не переходять об'єкти загального користування (коридори, ліфти, дахи, підвали, сміттєпроводи, елементи інженерного обладнання тощо).

Житлово-будівельні кооперативи можуть організовуватися і при підприємствах, установах і організаціях.

Слід зазначити, що житлово-будівельний кооператив здійснює експлуатацію і ремонт належного йому жилого будинку (будинків) та утримання прибудинкової території за рахунок коштів кооперативу на засадах самоокупності. Але плата за користування тепловою й електричною енергією, газом, водопроводом і каналізацією в будинку кооперативу провадиться за тарифами, встановленими для державного житлового фонду.

Таким чином, власники квартир за власні кошти сплачують усі витрати, пов'язані з утриманням жилого будинку і закріпленої прибудинкової території, в тому числі й податок на землю. Крім того, вони мають право на прибутки, які можуть бути одержані від використання земельних ділянок відповідно до чинного законодавства України.

Підсумовуючи вищевикладене, можна дійти висновку, що житлово-будівельний кооператив – це добровільне об'єднання громадян для будівництва на власні кошти жилого будинку, наступної експлуатації і управління цим будинком.

Житлово-будівельні кооперативи є особливою формою самоорганізації членів кооперативу. Спеціальні нормативні акти встановлюють особливий порядок створення, діяльності та ліквідації житлово-будівельних кооперативів, а також особливі критерії відбору членів ЖБК та набуття ними права власності на житлові приміщення в будинках житлово-будівельних кооперативів.

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА: НОВОВВЕДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Єрьоменко О.А., студ. 5 курсу спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Гузенко Т.С.

У сучасному суспільстві однією із основних характеристик соціально-економічного розвитку регіону є показники діяльності окремих суб'єктів господарювання. Під час розв'язання питань ефективного функціонування підприємств головним аспектом фінансової діяльності є система оподаткування, що регулюється низкою нормативних документів, а відтепер нововведеним Податковим кодексом. До системи податкового регулювання належить багато фінансових інструментів, одним із яких є податок на прибуток підприємства.

Податок на прибуток підприємств є невід'ємною складовою сучасних податкових систем як важливий інструмент регулювання соціально-економічних процесів країни.

Ураховуючи значну роль податку на прибуток підприємств для податкової системи України та проаналізувавши динаміку виконання запланованих сум із надходження податку на прибуток підприємств до бюджету України, можемо відмітити таке: абсолютний обсяг податкових надходжень у період 2002-2013 рр. невпинно зростав, що зумовлено посиленням фіскального тиску на економіку (коли темпи збільшення податкових надходжень перевищували темпи зростання ВВП і доходів бюджету). Таким чином, податок на прибуток підприємств стабільно займав у фіскальній системі вагоме місце за розміром надходжень.

Покращання сучасного стану податку на прибуток підприємства знаходиться в числі найважливіших соціально-економічних проблем, від швидкого вирішення яких великою мірою залежить подальший розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. Сучасні євроінтеграційні процеси визначають напрями реформування вітчизняної податкової системи у бік гармонізації податкового законодавства України та Європейського Союзу, побудови партнерських відносин між податковими органами та платниками податків та підвищення на цій основі рівня їх добровільної сплати.

Аналіз показує, що ситуація, яка склалася в Україні щодо наповнення бюджету, за даний період не така вже й погана. Проте недоліки, такі як: неефективність механізму адміністрування податку, надмірні затрати на ведення обліку та підготовку звітності для платників податку існували. І саме тому з прийняттям Податкового кодексу було внесено зміни щодо адміністрування податку на прибуток підприємств, які націлені на усунення вищезазначених проблем та створення сприятливих умов для розвитку підприємств.

Нововведеним Податковим кодексом зроблено кілька перспективних кроків для підвищення фіскальної ефективності податку на прибуток підприємств: поступово знижується ставка податку; деякого наближення набули бухгалтерський та податковий облік; змінюється метод визнання доходів та витрат; розширено базу оподаткування за рахунок заборони віднесення окремих витрат до таких, що враховуються для визначення бази оподаткування податку на прибуток, а також змінено правила визначення амортизаційних відрахувань.

Після впровадження нової моделі податкового обліку податківці зможуть відстежувати напрямки використання доходу і залежно від спеціалізації фірми робити певні висновки щодо доцільності всебічної перевірки підприємства.

Проте, на нашу думку, однозначним недоліком Податкового кодексу вважається скасування можливості подавати консолідовану звітність платниками податку до податкових органів. Податковій службі для оцінки податкової ситуації необхідний великий масив інформації щодо фінансово-господарської діяльності підприємства, яка міститься в різних формах фінансової звітності платника, узагальнення та аналіз якої потребують значних витрат часу, що в результаті може призвести до допущення помилок під час здійснення перевірки.

Для більш ефективного витрачання часу під час проведення податкової перевірки вважаємо за необхідне впровадити на рівні підприємства податковий паспорт як обов'язкову форму податкової звітності.

Паспорт повинен містити такі показники:

- організаційно-правова форма ведення бізнесу та структура платника;
- інформація щодо наявності пов'язаних осіб підприємства;
- основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства;
- розрахунок узагальненого показника податкового навантаження та окремих показників, що розраховуються за джерелами відшкодування податків, які сплачує платник;
- наявність заборгованості платника за рівнями бюджетів, рівень сплачуваності податків.

Організація роботи податкових органів повинна ґрунтуватися на тісній взаємодії їх структурних підрозділів та взаємодії з іншими державними контролюючими органами в частині обміну інформації, і саме цьому буде сприяти використання податкового паспорту.

Перевага від упровадження податкового паспорта для підприємств полягає в можливості більш ефективно здійснювати їм податкове планування.

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПАСИВНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Сдержикова О.В., студ. 5 курсу ФЕІМ, спеціальність «ФіК»,
Науковий керівник: к.е.н., доц. Конєва І.І.

Банки відіграють основну роль в утворенні оптимального середовища для мобілізації й вільного перепливу капіталів, нагромадженню коштів для структурної перебудови економіки, розвитку підприємництва. Для більш успішного функціонування комерційного банку, підвищенні його платоспроможності та ліквідності необхідно приділяти увагу доцільному формуванню та регулюванню його пасивів, завдяки яким формуються ресурси банку.

Фінансовий стан банку характеризується розміром та структурою капіталу і зобов'язань та їх розміщення у його активах. Він визначає діяльність банку у короткостроковій та довгостроковій перспективі. Тому в умовах ринкової економіки аналіз фінансового стану взагалі і пасивів банку, зокрема, є об'єктивною необхідністю ефективного управління формуванням та використанням його фінансових ресурсів.

Операції, за допомогою яких банки формують свої ресурси, називаються пасивними. Сутність пасивних операцій заключається у залученні різноманітних вкладів у межах депозитних та ощадних операцій, одержання кредитів від інших банків, емісії різноманітних цінних паперів, а також проведення інших операцій, в наслідок чого збільшуються грошові кошти в пасиві балансу комерційного банку. Згідно з існуючими в банківський практиці традиціями ресурси комерційного банку поділяються на власні, залучені та запозичені. Перед комерційними банками постає завдання ефективного розташування ресурсів, які б приносили банку прибуток.

Основою формування ресурсної бази банків та необхідною умовою її забезпечення є власний капітал, який є одним із найважливіших показників їх діяльності. Зміцнення ресурсної бази, інтеграція вітчизняної банківської системи у світове співтовариство значною мірою залежить від зростання обсягів власного капіталу українських банків. Відтак особливого значення набувають питання ефективного використання та збереження капіталу банку.

Пошук адекватних підходів до розв'язання проблеми нарощування капіталізації банківської системи має перебувати у площині вирішення питання про джерела надходжень коштів та про формування складових капіталу банків, які можуть бути збільшені за цей рахунок.

До основних напрямів подальшої капіталізації банківської системи і підвищення ефективності функціонування банківського капіталу можна віднести:

- урегулювання дивідендної політики – вона має бути збалансованою і стабільною;
- регулювання розміру капіталу державою; таке регулювання здійснюється в основному з метою зменшення ризику банкрутства;
- підтримку довіри населення до банківської системи країни;
- прискорення переходу банків на акціонерну форму власності. Це сприятиме введенню нового порядку збільшення капіталу і полегшить виконання низки економічних нормативів.

Вміле маневрування ресурсами – важливий показник професіоналізму банківського персоналу.

Основними напрямами вдосконалення операцій щодо формування ресурсної бази банку є:

- розвиток депозитних операцій з населенням на основі впровадження нової техніки і технології банківського обслуговування фізичних осіб;
- забезпечення вищої стійкості залучених банком ресурсів;
- активне використання процентної політики як методу стимулювання розміщення коштів на різні види депозитів;
- розширення обсягів строкових депозитів шляхом використання коштів спеціального призначення, що містяться на рахунках підприємств;
- розширення практики залучення коштів клієнтів на ощадні вклади як найстабільнішу частину мобілізованих банками ресурсів;
- залучення заощаджень населення шляхом реалізації банківських металів;
- застосування у вітчизняних умовах досвіду комерційних банків економічно розвинутих країн щодо відкриття різного роду CMA-; ATS-; now-рахунків та деяких інших видів депозитів.

Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, що використання даних методів удосконалення пасивних операцій банку дасть значний поштовх до покращення фінансової стабільності всієї банківської системи. Для цього комерційний банк повинен: підтримувати співвідношення між власними та залученими коштами; підвищувати частку власного капіталу по відношенню до його активів; у структурі залучених коштів не повинні домінувати великі міжбанківські кредити; підвищувати якість обслуговування клієнтів; нарощувати стабільну частину власних коштів – статутного фонду та резервного капіталу; розвиток нових видів вкладів, які б відповідали зростаючим потребам клієнтів; стимулювання залучення ресурсів через збільшення та диференціацію процентної ставки; удосконалення порядку та методів виплати відсотків; використання різних видів ЦП для залучення ресурсів; розвиток спектра додаткових послуг вкладникам.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО СУТНОСТІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Вавренюк Н.О. студ. 5 курсу ФЕІМ, спеціальність «ФіК»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Конєва І.І.

В умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища важливою складовою, що забезпечує безперервність діяльності та розвиток підприємства в короткостроковій та довгостроковій перспективі, є фінансові ресурси. Кількісний та якісний склад фінансових ресурсів підприємства залежить від стану та розвитку його фінансового потенціалу.

Визначенням сутності фінансового потенціалу приділяють увагу як українські, так і закордонні науковці-економісти такі як, В. Ковальова, В. Бикова, Ю. Ряснянський, О. Бєлова та інші. Однак, у науковій літературі не представлено однозначного трактування цієї категорії, а відсутність останнього унеможливлює створення дієвого механізму ефективного формування та використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання.

На думку відомого вченого В. Ковальова фінансовий потенціал – це характеристика фінансового положення та фінансових можливостей підприємства. У такому визначенні мова іде лише про оцінювання фінансового стану суб'єкта господарювання з використанням відомої системи показників – фінансових коефіцієнтів – і не розкривається зміст категорії. Трактуванню В. Ковальова, на нашу думку, не вистачає такої його характеристики як ресурсної складової – одного із факторів, що забезпечують виробничо-господарської діяльності підприємства.

Більш повне тлумачення категорії фінансовий потенціал дають В. Бикова та Ю. Ряснянський. Вони характеризують фінансовий потенціал як рушійну силу, необхідну для переведення сконцентрованих на підприємстві ресурсів із статичного стану в динамічний, що забезпечує максимально ефективну реалізацію цілей та напрямів розвитку підприємства. Однак у цьому визначенні не враховуються зовнішні фактори розвитку підприємства. На відміну від класичного визначення „потенціалу" як джерела, можливості, засобів, запасів, які можуть бути приведені в дію, автори говорять лише про сконцентровані на підприємстві фінансові ресурси і не торкаються проблеми оцінювання процесу їх залучення. Але, як вказано вище, фінансові ресурси є особливим видом ресурсів і не можна зневажати джерелами їх формування з огляду на те що вони, по-перше бувають платними, по-друге, в певні періоди і за певних ситуацій внутрішнього та зовнішнього характеру виступають фактором, що спричиняє загрозу втрати платоспроможності підприємства чи, навіть, загрозу його подальшого функціонування. Фінансові ресурси мають складну динаміку, джерелами їх формування є власні та залучені кошти, поелементний склад та структура яких постійно змінюється, а отже змінюється фінансовий потенціал підприємства в цілому.

Під фінансовим потенціалом підприємства частіше всього розуміється сукупність фінансових спроможностей і можливостей підприємства. При цьому під спроможністю розуміються наявні фінансові ресурси, а можливості трактуються як напрямки їх використання. Слабкими місцями такого підходу до визначення фінансового потенціалу є те, що, по-перше, фінанси розглядаються лише з позиції їх економічних характеристик – обсягу залучення, напрямків розподілу та результатів використання, по-друге, можливості (напрямки використання) не конкретизуються критеріями ефективності використання .

Під фінансовим потенціалом також розуміється сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності і характеризуються можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності та реалізації певних стратегічних програм підприємства. Таке трактування фінансового потенціалу є більш розширеним по відношенню до попередніх, але в ньому не враховується суб'єктивний фактор, тобто ті суспільні відносини, взаємозв'язки, які супроводжують процеси залучення, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів підприємства.

Більш повну характеристику фінансового потенціалу знаходимо у О. Бєлова. Він вказує, що фінансовий потенціал – це сукупність фінансових спроможностей та можливостей, які має в своєму розпорядженні підприємство. При цьому він конкретизує: спроможності – це всі його фінансові ресурси, а можливості – це, по-перше, механізм, який забезпечує їх використання для досягнення певної мети, по-друге, це ті напрямки, „двері", які відкриті для підприємства з даним потенціалом

Таким чином, аналіз щодо розглянутих підходів визначення категорії фінансовий потенціал виявив необхідність розглядати цю категорію з двох сторін. По-перше, як економічну категорію, яка обумовлюється характеристикою наявних фінансових ресурсів, структура і склад яких залежить від стратегічних цілей та стадії життєвого циклу суб'єкта господарювання. По-друге, як соціальну – ту, що залежить від людського фактору. Гарантією відповідного рівня фінансового потенціалу є використання як резерву, додаткових ресурсів – стійких, побудованих на довірі, партнерських відносинах з інвесторами, постачальниками, замовниками тощо.

Слід відзначити, що саме двоаспектний підхід до розгляду сутності фінансового потенціалу вимагає методичного забезпечення дієвого механізму щодо оптимального формування та використання фінансових ресурсів підприємства з метою досягнення тактичних та стратегічних цілей суб'єкта господарювання.

ВИЯВЛЕННЯ ТА ОЦІНКА ФАКТОРІВ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ НА ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Чайка З.П., студ.5 курсу ФІЕМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н, доцент Шалигіна І.В.

Фінансова діяльність підприємства пов'язана з багатьма ризикам, степінь впливу яких на результати його діяльності значно підвищується з переходом до ринкової економіки. Ризики, що супроводжують цю діяльність, виділяють в окрему групу фінансових ризиків, що відіграють найбільш значиму роль в загальному "портфелі ризиків" підприємства. Збільшення степеня впливу фінансових ризиків на результати фінансової діяльності підприємства пов'язано з швидкою зміною економічної ситуації в країні і кон'юнктури фінансового ринку, розширенням сфери фінансових відносин, появою нових фінансових технологій і інструментів. Ризик - це ймовірність виникнення збитків або недоотримання доходів у порівнянні з прогнозованим варіантом. Ризик –категорія імовірнісна і його вимірюють як ймовірність певного рівня втрат. Ризик-рівень непевності настання будь-якого фінансового випадку.

Управління фінансовими ризиками підприємства являє собою процес передбачення і нейтралізації їх негативних фінансових наслідків, пов'язаних з їх ідентифікацією, оцінкою, профілактикою і страхуванням.

Розмір можливих фінансових збитків визначається характером здійснення фінансових операцій, обсягом задіяних в них активів (капіталу) і максимальним рівнем амплітуди коливання доходів при відповідних видах фінансових ризиках. На основі цього визначення здійснюється групування здійснюваних (намічених до здійснення) фінансових операцій за розміром можливих фінансових збитків.

Оцінка ризику проводиться у такій послідовності:

1. визначення внутрішніх та зовнішніх чинників, що збільшують чи зменшують ступінь певного виду ризику;
2. аналіз виявлених чинників;
3. встановлення допустимого ступеня ризику;
4. аналіз окремих операцій щодо обраного ступеня ризику;
5. розробка заходів щодо зниження степеня ризику.

Виявлення факторів ризику доцільно здійснювати за зовнішніми і внутрішніми фінансовими ризиками. Зовнішні фінансові ризики можуть бути зумовлені загальноекономічними та ринковими факторами.

До загальноекономічних факторів слід віднести: загальний спад обсягів виробництва в країні, збільшення рівня інфляції, уповільнення платіжного обороту, недосконаліть і нестабільність податкового законодавства, зменшення рівня реальних доходів і купівельної спроможності населення та ін.

Встановлення потенційних зон фінансових ризиків полягає у порівнянні можливих фінансових втрат із розрахунковою сумою прибутку, доходу, власного капіталу підприємства.Залежно від величини можливих фінансових втрат розрізняють 4 основні зони фінансового ризику:

- безризикова зона: ризик зовсім незначний, фінансових втрат практично немає, гарантується фінансовий результат в обсязі розрахункової суми прибутку;
- зона допустимого ризику: ризик середній, можливі фінансові втрати в обсязі розрахункової суми прибутку;
- зона критичного ризику: ризик високий, можливі фінансові втрати в обсязі розрахункової суми валового доходу;
- зона катастрофічного ризику: ризик дуже високий, можливі фінансові втрати в обсязі суми власного капіталу.

Серед ринкових факторів ризику можна виділити: зменшення місткості внутрішнього ринку, падіння ринкового попиту, збільшення пропозиції товарів-субститутів, нестабільність фінансового і валютного ринків, недостатню ліквідність фондового ринку тощо.

Нейтралізація фінансових ризиків як функціональне організаційний елемент моделі управління фінансовими ризиками суб'єкта господарювання представляє собою фінансово-математичну технологію обґрунтування, прийняття, виконання та контролю здійснюється управлінських фінансових рішень щодо реалізації превентивних заходів фінансового, організаційного або правового характеру з метою забезпечення співставності результативності господарської операції суб'єкта господарювання із відповідним рівнем фінансового ризику.

Отже, нейтралізація фінансових ризиків здійснюється на основі розробки відповідної стратегії суб'єкта господарювання по відношенню до фінансових ризиків. Використовується стратегія уникнення ризику та стратегія утримання ризику.

КРЕДИТУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ

Краковська А. В., студ. 3 курсу, ЕІМ, спец. “Фінанси і кредит”
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкина І. Д.

На сучасному етапі в умовах формування ринкового середовища, спаду промислового та сільськогосподарського виробництва значна увага в організаційній та структурній перебудові економіки приділяється комерційним банкам та банківській системі в цілому. Провідна роль у вирішенні значних проблем належить саме кредитним відносинам та банкам, що пояснюється не лише збільшенням їхньої ролі в розвитку економіки, але й наявною можливістю швидко і ефективно реагувати на нові механізми господарювання

Банківська система – це одна з найважливіших та невід'ємних структур ринкової економіки. Головними ланками кредитної системи є банки та кредитні установи, що мають ліцензію Національного банку України, які одночасно виступають у ролі покупця і продавця існуючих у суспільстві тимчасово вільних коштів. Банківська система шляхом надання кредитів організовує й обслуговує рух капіталу, забезпечує його залучення, акумуляцію та перерозподіл у ті сфери виробництва та обігу, де виникає дефіцит капіталу.

Ставши інституцією фінансового перерозподілу вартості, у даний час комерційні банки можуть запропонувати клієнтам до 200 видів різноманітних банківських продуктів та послуг. Проте є наявний визначений базовий перелік операцій, без яких банк не може нормально функціонувати, такою є кредитна діяльність. В структурі активних операцій банку найбільша питому вагу займає саме кредитна діяльність, тому найбільша частина активів банку вкладається саме у кредитні операції.

Кредитні операції – це відношення між кредитором і дебітором (позичальником) із приводу надання (одержання) у тимчасове користування коштів, їхнього повернення й оплати.

Кредитні операції є найважливішим джерелом прибутку банку, проте у зв'язку зі збільшенням в останні роки випадків неповернення кредитів дані операції складають підвищену небезпеку для стійкості та стабільності банку в цілому. Прикладом щодо цього можуть слугувати долі ряду банків України, краху яких сприяла ризикова кредитна політика.

Провідним видом кредиту є банківський, тобто кредит, який надають і одержують банки. Саме банки акумулюють переважну частину кредитних ресурсів і надають їх у позички. Банківський кредит – це двосторонній рух грошових коштів, які надаються банком у позику за певну плату на засадах забезпеченості, поверненості, строковості. Він відображає економічні відносини між кредиторами (банками) та суб’єктами кредитування (позичальниками), ними можуть бути як юридичні так і фізичні особи.

Банківський кредит пов’язаний з акумулюванням тимчасово вільних грошових коштів, їх перерозподілом на умовах поверненості, а також з емісією грошових знаків в обігу через систему кредитування. Умова поверненості грошових коштів дає можливість перерозподіляти грошові кошти неодноразово.

Комерційні банки можуть надавати кредити суб'єктам господарської діяльності незалежно від їх галузевої належності, статусу, форм власності у разі наявності в них можливостей та правових форм забезпечення своєчасного повернення кредиту та сплати всіх відсотків за користування.

Кредити надаються на підставі укладання кредитної угоди з кожним позичальником індивідуально, таким чином, щоб ступінь ризику кредитної угоди був мінімальним. Якщо кредит надається на пільгових умовах, компенсація втрат комерційним банкам здійснюється за рахунок держустанови, за рахунок коштів відповідних бюджетів.

Оптимізація методів та технології управління ризиками в банках стало однією з основних передумов набуття конкурентної переваги, залучення клієнтів та збільшення прибутковості банківського бізнесу.

Кредитний ризик - основний вид фінансових ризиків, з яким стикаються банки у процесі свої діяльності. Його поява спричинена, перш за все, несвоєчасним виявленням проблемних кредитів і недостатністю створених під них резервів, а також недосконалістю кредитного контролю в банках. 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. Усе це обумовило актуальність вдосконалення існуючих і впровадження нових методик оцінок та управління кредитним ризиком.

Отже, аналізуючи ситуацію, яка склалася в банківській сфері, можна зробити висновок, що банки зазнають фінансового краху в зв’язку з надзвичайно ризикованою кредитною політикою. Вивчення джерел і форм забезпечення погашення кредитів, розробка методів зниження питомої ваги неповернених позичок в загальному обсязі наданих кредитів, ефективне використання результатів аналізу наданих кредитів, ефективне управління процентним ризиком, формування банком резерву на покриття можливих втрат за позиками, впровадження якісних форм забезпечення та контролю за цільовим використанням позички справляють регулюючий вплив на банківську діяльність.

ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО - СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДЛЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Шалигіна І.В., к.е.н., доцент

Підвищення невизначеності зовнішнього середовища, високий рівень його динамічних змін, зростання впливу зовнішнього оточення на процеси функціонування підприємства є однією з головних тенденцій розвитку та особливостей світової економіки. Забезпечення стабільності функціонування підприємств в таких умовах можливе лише шляхом формування механізму менеджменту, орієнтованого на розвиток внутрішнього середовища та його адаптації до зовнішніх умов, важливим елементом якого є планування.

Перехід економіки України до ринкових відносин призвів до руйнування системи планування на макро - та мікрорівнях, яке існувало впродовж довгого періоду адміністративно-планової економіки. Сучасні реалії ведення бізнесу, тенденції розвитку світової економіки вимагають побудови ефективної системи планування, як необхідної передумови розвитку підприємства. Практика функціонування вітчизняних підприємств демонструє відродження системи планування на мікрорівні. Про актуальність проблеми побудови ефективних систем планування свідчить і значний інтерес нуковців до цього питання.

Теорія та методологія планування довгий час була і залишається однією з центральних проблем економічних досліджень. Окремі методологічні, методичні й організаційні аспекти планування в цілому і фінансового планування, зокрема, досліджуються українськими вченими В. Бабіченком, В. Беседіним, М. Білик, В. Биковою, І. Бланком, В. Борисовою, Г. Висоцьким.

Віддаючи належне існуючим теоретичним та методичним положенням в царині фінансового планування, слід зазначити недостатню розробленість та обгрунтованість багатьох питань фінансового планування, які потребують подальшого дослідження в контексті сучасних тенденцій розвитку економічних систем. Такі дослідження, на наш погляд, слушно починати з уточнення сутності фінансового планування та усвідомлення його ролі у розвитку підприємства. Узагальнюючи існуючі підходи до визначення сутності фінансового планування, розглядаючи його в контексті розвитку сучасних концепцій управління підприємством ми визначаємо його, як процес розроблення планових показників формування, розподілу і використання фінансових ресурсів, що забезпечує збалансований фінансовий розвиток підприємства з метою максимізації його ринкової вартості.

Необхідність та важливість фінансового планування визначається його роллю в забезпеченні ефективного розвитку підприємства, яка полягає у наступному.

1. Фінансове планування виступає інструментом регулювання системи економічних відносин щодо формування, розподілу і використання фінансових ресурсів. Таким чином, фінансове планування забезпечує реалізацію резервів зростання фінансових ресурсів та раціоналізацію їх використання на підприємстві.
2. Фінансове планування координує фінансові цілі різного порядку (стратегічні і поточні), дозволяє оптимізувати фінансові рішення конфліктного характеру (прибутковість- рівень фінансового ризику – ліквідність). Така координація різнорвневих та різнонаправлених цілей дозволяє з одного боку спрямувати діяльність підприємства на реалізацію головної стратегічної мети функціонування, а з іншого - забезпечити необхідні пропорції формування активів, капіталу, грошових потоків в процесі його розвитку і «прямування» до стратегічної мети.
3. Фінансове планування виступає інструментом мінімізації фінансових ризиків підприємства, так як процес фінансового планування здійснюється з врахуванням фактору ризику, а багатоваріантність планових розрахунків передбачає формування алгоритмів реагування і поведінки підприємства в різних ситуаціях, що генерують фактори зовнішнього і внутрішнього середовища.
4. Фінансове планування, виступаючи однією з найважливіших функцій фінансового управління є своєрідним інтегративним елементом в системі управління, що узгоджує, координує такі функції фінансового менеджменту, як формування інформаційної бази, фінансовий контроль та стимулювання виконання прийнятих управлінських рішень в сфері фінансів, так як певною мірою забезпечує можливість реалізації цих функцій.

Отже, фінансово - стратегічне планування є важливою складовою внутрішньогосподарського планування, реалізація якого є необхідною умовою досягнення підприємством стратегічних цілей діяльності підприємства, так як узгоджує окремі фінансові цілі, координує їх з іншими цілями, забезпечує ефективний механізм управління. В зв'язку з цим, представляється доцільним подальше вдосконалення методологічних засад та методичного інструментарію фінансового планування.

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Лисенко Л.М., студ. 5 курсу спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Гузенко Т.С.

Інвестиційна сфера економіки України перебуває останніми роками у скрутному становищі. Для досягнення ж стабільного економічного розвитку необхідно нарощувати інвестиційні ресурси, послідовно збільшувати частку капітальних вкладень у ВВП, поліпшувати структуру інвестиційних джерел та активізувати напрями їх вкладень. Важливим джерелом фінансування інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств є банківські кредити. Однак, це джерело для багатьох українських підприємств сьогодні не є досить вигідним і доступ ним. Тому питання банківського кредитування інвестиційної діяльності в Україні має важливе значення та вимагає детального вивчення.

Сьогодні постає альтернатива вибору між зовнішніми та внутрішніми джерелами фінансування інвестиційної діяльності підприємств. Аналіз ресурсної бази багатьох підприємств показує, що без капіталовкладень, без допомоги фінансових партнерів, без притоку «живих» коштів в економіку не можливо досягнути економічного зростання. Дослідивши структуру джерел фінансування капітальних інвестицій можна помітити, що підприємства фінансують свій розвиток переважно за рахунок власних коштів, частка яких за період 2008-2013 років складала 54-63 %. На другому місці – банківські кредити із часткою 14-18 %.

Якщо простежити динаміку капітальних інвестицій, здійснених за рахунок банківських кредитів та інших позикових коштів, то можна помітити, що їх обсяги за період 2002-2013 рік мали тенденцію до зростання. Таким чином, має місце деяке протиріччя: з одного боку, спостерігається позитивна динаміка щодо нарощування загальних об'ємів кредитування суб'єктів господарювання, а з іншого – більшість підприємств і надалі потребує залучення фінансових ресурсів.

Розглянувши більш детально процес надання кредитів суб'єктам господарювання, то стає зрозумілим, що кількість виданих банками кредитів даним суб'єктам збільшується тільки в абсолютному значенні. В основному кредитуються підприємства лише певних галузей і саме в ці галузі спрямовуються зростаючі обсяги кредитних ресурсів, інші підприємства як і раніше продовжують потребувати кредитних ресурсів. Підтвердженням цього є проведений аналіз даних Національного банку, який свідчить, що одним із пріоритетних напрямів кредитування є оптова торгівля, на яку припадає значна частка кредитів та переробна промисловість, зокрема такі галузі, як: виробництво харчових продуктів та напоїв, металургійне та хімічне виробництво.

Вітчизняними банками пропонуються довгострокові кредити в національній та іноземній валюті на інвестиційні цілі для реалізації бізнес-проектів. Традиційна схема фінансування інвестиційної діяльності передбачає оплату витрат, пов'язаних з придбанням, модернізацією, реконструкцією та будівництвом основних засобів (земельних ділянок, будинків, споруд та передавальних пристроїв, обладнання та транспортних засобів, тощо). Особливістю інвестиційних кредитів є тривалий термін кредитування (більше п'яти років) та індивідуальний графік погашення заборгованості.

Інвестору необхідно враховувати, що відсоток за інвестиційним кредитом не повинен перевищувати рівень доходності за інвестиціями, а строк інвестиційного кредиту залежить від терміну окупності інвестицій (може бути короткостроковим, середньостроковим та довгостроковим). Потрібно зазначити, що висока вартість кредитів зумовлена обмеженням банківської пропозиції, що проявляється через: скорочення банківського капіталу із-за зростання проблемних кредитів; брак зовнішнього рефінансування; брак рефінансування у вигляді депозитів; «вимивання» фінансування через випуск державних облігацій.

Варто відзначити, що банки дуже неохоче йдуть на надання кредитів малим підприємствам, яким позикові кошти необхідні для того, щоб впоратися зі збитками, «утриматися на плаву». Ризики кредитування підприємств з нестабільними позиціями дуже високі, і тому в подібній ситуації отримати позику практично неможливо. Звідси випливає одна, досить неприємна особливість надання позик підприємствам – великий обсяг документів, що надаються в банк (фінансові і податкові звіти, виписки з рахунків та інша документація мінімум за 1-2 роки).

Окрім усіх цих негативних і стримуючих моментів, банківське кредитування підприємств має ряд інших недоліків. До них відносяться: ризик для самих підприємств, який пов'язаний з вузькою персоніфікацією кредиторів; банківський кредит у сучасних умовах є одним з найбільш дорогих видів позикового капіталу (ціна кредиту дуже висока); при банківському кредитуванні однією з вимог є наявність застави (більшого розміру, ніж кредит); кредити видаються на короткий термін; банк нерідко нав'язує свої (додаткові) умови (наприклад, перевести рахунок компанії в цей банк, тобто обслуговуватися в ньому); зміна відсоткової ставки за кредитом з часом можлива тільки в напрямку збільшення; використання банківських кредитів ефективне для покриття короткострокових потреб в грошових коштах (наприклад, поповнення обігових засобів), використання ж банківського кредиту для фінансування довгострокових проектів, як правило, не є найкращим варіантом.

Таким чином, основними проблемами сучасного банківського кредитування підприємств є висока вартість кредиту для більшості українських компаній та відсутність ліквідного майна, яке можна запропонувати у якості застави.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Линник О.В., студ. 5 курсу спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Гузенко Т.С.

Безсистемність планування діяльності підприємств, що відбувається внаслідок фрагментарності планування, перервності (невиконання) планів, та застосування оперативного управління фінансами призводить до втрат прибутковості, зниження ефективності і результативності руху фінансових ресурсів, утворює ризики на макрорівні, зокрема щодо закріплення тенденції до зростання економіки, а також здійснення державної підтримки модернізації промисловості, реалізації інноваційних проектів. Таким чином, сукупність втрат на рівні підприємств створює ризики в цілому для економіки і потребує державного втручання.

За своєю економічною сутністю фінансове планування визнається плануванням фінансових ресурсів, а саме джерел їх формування та напрямків використання. Такі методологічні та методичні невідповідності і незабезпеченість взаємозв'язку показників плану підприємства з прогнозними індикативними показниками, даними плану розвитку підприємств не створюють належної бази для здійснення ефективного регулювання фінансами.

Імовірнісний характер прогнозу дає можливість говорити про потенційний стан соціально-економічного піднесення країни в майбутньому, альтернативні шляхи її розвитку, обґрунтовувати вибір найприйнятнішого варіанта. На наш погляд, прогнозування – це процес розробки ймовірнісного, науково обґрунтованого прогнозу про перспективи розвитку об'єкта в майбутньому, його можливий стан, а також про альтернативні шляхи його досягнення.

Оскільки план є постановкою певної мети й передбаченням конкретних детальних подій досліджуваного об'єкта, то в ньому мають бути зафіксовані шляхи і необхідні засоби для виконання окреслених завдань. Отже, спільність цілей і завдань об'єднують прогнозування і планування, а рівень невизначеності та фактор часу розділяють їх, оскільки прогноз завжди має мати випереджаючий характер відносно плану, а прогнозування – це дослідницька база планування. Відмінності між ними обумовлені, по-перше, тим, що прогнозування по суті має варіантний зміст, тоді як план є однозначним рішенням, навіть якщо він розроблений на варіантній основі. По-друге, прогнозування існує незалежно від планування, хоча може бути складовою процесу планування.

Прогнозування створює базу для прийняття планових рішень, генерує варіанти вірогідного розвитку системи на основі можливих напрямів управління. А це припускає необхідність визначення оптимізованої стратегії управління економічним процесом. Тому складовою процесу оптимізації функціонування суспільного виробництва є питання, пов'язані з прогнозуванням розвитку економічної системи.

Призначення прогнозування полягає не лише в пошуку аналітичних залежностей на основі ретроспективних даних і встановленні вірогідних рівнів економічного розвитку, але й насамперед в оцінці перспектив цього розвитку з точки зору ресурсних можливостей, виробничого потенціалу, забезпечення збалансованості та пропорційності, ступеня задоволення суспільних потреб.

Прогнозування, як зазначалося, є необхідним етапом планування, проте має більш загальний інформаційний характер порівняно із планом. Якщо головна функція плану полягає в організації цілісного функціонування елементів економічної системи, то функція прогнозування – у зниженні невизначеності майбутнього.

З одного боку, прогнозування ідентифікує конкретну соціально-економічну ситуацію, у якій можуть досягатися намічені планом цілі, з іншого боку, показує, які наслідки може мати та або інша керуюча дія (або її відсутність). Прогнозування переслідує мету створення інформаційної бази для вибору оптимального шляху розвитку в майбутньому. Воно не лише виявляє об'єктивні тенденції (як позитивні, так і негативні) процесу розвитку для визначення майбутнього стану, але й надає матеріал для обґрунтування заходів щодо активних дій як для виникнення тенденцій, так і для утворення процесу розвитку економічної системи.

Отже, до завдань прогнозування входить не лише оцінка очікуваних результатів розвитку економічної системи на підставі виявлення тенденцій, але й визначення перспективних, довгострокових цілей розвитку і шляхів досягнення такої мети в часі.

План – це віддзеркалення і втілення вже прийнятого господарсько-політичного рішення, тоді як прогнозування – лише пошук реального, економічно правильного шляху. Тому прогнози, на відміну від плану, можуть безперервно переглядатись у зв'язку з появою нових факторів або у процесі складання перспективного плану.

Запровадження ефективної системи фінансового планування, складання якісних фінансових планів потребують належного методологічного, методичного й організаційного забезпечення. Застосування в системі управління фінансового планування сприятиме підвищенню прибутковості підприємств та їх конкурентоспроможності, покращанню регулювання підприємствами, збільшенню надходжень до державного й місцевих бюджетів. Це забезпечить стійкий розвиток підприємств у сучасних умовах господарювання, а також сприятиме збалансуванню фінансів реального сектору економіки.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Савост'янов Д.Ю., студ. 5 курсу спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Гузенко Т.С.

На сучасному етапі розвитку світової авіаційної промисловості успіх на ринку будь-якого літакобудівного проекту забезпечується чіткою, скоригованою взаємодією його учасників: фінальних інтеграторів, що спеціалізуються на розробці й остаточної збірці і продажах літаків, а також компаній – постачальників компонентів. При цьому поширення процесів глобалізації у високотехнологічній сфері, які сприяють ускладненню міжфірмових зв'язків і залежностей в авіабудівних інтегративних корпоративно-виробничих структурах, обумовлюють і стимулюють пошук нових, більш гнучких, ніж замкнені вертикально-інтегровані виробництва, форм міжфірмових взаємодій, які забезпечують в якості найважливіших сучасних чинників виживання та ефективного функціонування на ринку мінливість складу і рухливість кордонів промислових корпорацій.

Сьогодні неймовірно складно інтегрувати в єдиний виробничий комплекс українські авіапромислові підприємства в силу занадто різних напрямів їх господарської діяльності та різного економічного стану учасників об'єднання. Процес створення єдиного авіапромислового комплексу України і виведення його на якісно новий рівень функціонування можливо лише на базі прогресивних інституціональних трансформацій, пов'язаних з корпоратизацією підприємств авіабудівної галузі, використанням нових доцільних інтегративних виробничих форматів діяльності і методів управління з обов'язковим врахуванням практичного досвіду діяльності сучасних високотехнологічних виробництв.

З налагодженням серійного виробництва виникає потреба вдосконалення структури збуту авіапродукції в напряму досягнення кращої збалансованості державного замовлення, замовлень внутрішнього ринку перевезень і експортних замовлень за рахунок збільшення частки двох перших складових і загального росту обсягів збуту (у т. ч. і за рахунок росту експорту).

Більш того, задля організації серійного випуску значної кількості моделей потрібні розвинута виробнича кооперація вітчизняних промислових підприємств і широке промислове співробітництво з визнаними у світі авіабудівними компаніями, якого також бракує. Для вітчизняних авіабудівних підприємств актуальність нових форм міжфірмової взаємодії та пошуку оптимальної форми співпраці обумовлена падінням внутрішнього попиту і відсутністю серійного виробництва, браком інвестицій і оборотних коштів, невизначеністю перспектив розвитку, а також невдалими історичними спробами об'єднатися у замкнутий виробничий цикл через створення єдиної вертикальної корпорації.

Резюмуючи вище викладене зазначимо, що для виходу української авіаційної промисловості на ефективні інтеграційні форми міжнародного співробітництва необхідно реформувати внутрішню діючу інтегративну модель, яка була створена на базі концерну з метою консолідації діяльності підприємств-розробників та авіавиробників та вдосконалити зовсім слабку ланку управління і прийняття рішень.

Нові виклики розвитку сучасних промислових виробництв, які необхідно враховувати при побудові нової моделі інтегративної корпоративно-виробничої структури в авіаційній промисловості України:

– вигляд промислового виробу все в більшій мірі формується виходячи з вимог його майбутнього споживача;

– широко використовується кооперація підприємств, за якої основна частка виробництва припадає на постачальників, а головні підприємства виконують фінішні операції і остаточну збірку виробу;

– створення багатьох видів продукції відбувається в рамках, так званих, віртуальних підприємств;

– спеціалізація компаній-постачальників за конструктивним і виробничо-технологічним принципом змінюється вбік системної спеціалізації, за якої підприємство прагне продавати певну систему (наприклад, в авіабудуванні - пілотажно-навігаційний комплекс) цілком, незалежно від того, як вона буде розподілена на кінцевому виробі;

– власники інтелектуальної власності на виробництво виробів конкретної торгової марки (з обмеженням за термінами та обсягами випуску) переводять ліцензійне виробництво на території (і навіть інші країни) із сприятливими економічними умовами;

– ризик-розподілене партнерство;

– для підприємств, що виконують великомасштабні та наукоємні проекти, які характеризуються багатономенклатурними виробами і тривалим циклом розробки, виробництва та експлуатації, характерна організація спільної роботи з безліччю географічно віддалених партнерів;

– спеціалізація на ключовій компетенції передбачає виведення непрофільних активів, технологічних процесів і робіт (outsourcing) за межі компанії, передачу ряду управлінських функцій, виробництва комплектуючих тощо спеціалізованим стороннім фірмам;

– створення спільно з конкурентами електронних торговельних майданчиків для управління поставками і збутом продукції (cosourcing) тощо.

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ФІНАНАСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Прохненко К.С., студ.3 курсу Ф ЕіМ, спец. «Фінанси та кредит»
Науковий керівник: асистент кафедри фінансів Руденко О.Є.

Фінансовий стан - важлива характеристика економічної діяльності підприємства. Це комплексний показник, який визначає результати виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності підприємства. Від фінансового стану залежить вірогідність банкрутства, а, отже й уся діяльність суб'єкта господарювання. Саме тому велика кількість досліджень присвячена саме фінансовому стану підприємства та методиці його оцінювання.

Комплексна оцінка фінансового стану підприємства передбачає визначення економічного потенціалу суб'єкта господарювання або, іншими словами, вона дає можливість забезпечити ідентифікацію його місця в економічному середовищі.

Оцінка майнового і фінансово-економічного стану підприємства створює необхідну інформаційну базу для ухвалення управлінських і фінансових рішень щодо проблемних питань купівлі-продажу бізнесу, напрямів виробничого розвитку, залучення або здійснення інвестицій.

Комплексна оцінка господарської діяльності є її характеристикою, отриманою в результаті комплексного дослідження, тобто одночасного та узгодженого вивчення сукупності показників, що відображають всі (або багато) аспектів господарських процесів, і що містить узагальнюючі висновки про результати діяльності виробничого об'єкта на основі виявлення якісних і кількісних відмінностей від бази порівняння (плану, нормативів, попередніх періодів, досягнень на інших аналогічних об'єктах, інших можливих варіантах розвитку).

Фінансовий стан підприємства – це здатність підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, потребою в їх розміщенні і ефективністю використання,фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними особами,платоспроможністю і фінансовою стійкістю.

Фінансовий стан може бути стійким, нестійким і кризовим. Здатність підприємства своєчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про його хороший фінансовий стан.

До основних показників оцінки фінансового стану підприємства належать:

1. Показники оцінки майнового стану підприємства.
2. Показники прибутковості.
3. Показники ліквідності і платоспроможності.
4. Показники фінансової стійкості і стабільності підприємства.
5. Показники рентабельності підприємства.
6. Показники ділової активності.
7. Показники акціонерного капіталу.

Показники оцінки фінансового стану підприємства мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення таких відносин з підприємством. У кожного з партнерів підприємства — акціонерів, банків, податкових адміністрацій — свій критерій економічної доцільності. Тому й показники оцінки стану підприємства, мають бути такими, щоб кожний партнер зміг зробити вибір, виходячи з власних інтересів.

Отримання комплексної оцінки – це поетапний перехід від оцінки одиничних показників до підсумкових оцінок вищого рівня і до отримання комплексної оцінки.

Підсумкові (блокові) оцінки характеризують певні сторони діяльності підприємства. Комплексна оцінка характеризує результати діяльності підприємства в цілому.

Комплексна економічна оцінка є характеристикою, яку отримують за одночасного та узгодженого вивченні сукупності параметрів, які відображають все або більшість аспектів зміни і розвитку економічних явищ і процесів. Вона вміщає загальні висновки за наслідками діяльності досліджуваного об'єкту .

Слід зазначити, що при проведенні комплексної оцінки фінансового стану підприємства потрібно вивчати значення отриманих в результаті аналізу фінансового стану показників з точки зору відповідності їх фактичних значень нормативним для конкретного підприємства рівням, визначати фактори, що вплинули на величину показника в звітному періоді та здійснювати прогноз її величини на перспективу.

Таким чином, підсумовуючи результати дослідження, можна сказати, що комплексна оцінка фінансового стану підприємства є одним з важливіших елементів в системі управління і прийняття різних господарських рішень.

Отже, основними завданнями оцінки є визначення якості фінансового стану, вивчення причин його поліпшення або погіршення за певний період, підготовка рекомендацій для підвищення фінансової стійкості і платоспроможності підприємства.

ФІНАНСОВА ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Малишок Я.О., студ. 5 курсу ФІМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Скрипник Ю.В.

На сьогоднішній день кризові явища в економіці не є чимось незвичайним. В умовах процесів глобалізації, міжрегіональної, міжнародної та міжконтинентальної торгівлі відокремлені кризові явища всередині одного підприємства є однією з ланок ланцюга, що приводять до серйозних наслідків на інших підприємствах, що й спостерігається натепер. Подолання економічної кризи та її наслідків на будь-якому підприємстві є на сьогоднішній день дуже актуальним завданням. Ідентифікація кризових явищ та визначення шляхів виходу з них сьогодні набуває належну значимість.

В ринкових умовах суб'єкти господарювання повинні постійно адаптуватись до змін попиту: розширювати асортимент продукції, поліпшувати її якість, знижувати собівартість та ціни, перш за все оптимізуючи витрати. На жаль, значна частина підприємств сьогодні доведена до межі банкрутства через сукупність причин, серед яких найбільш вагомими є відсутність заінтересованості самих сільгоспвиробників, інших виробників аграрної сфери, інвесторів, банків, органів влади різних рівнів у напрямі забезпечення підтримки, у реалізації антикризових програм, спрямованих на оздоровлення та реструктуризацію сільськогосподарських підприємств.

На фінансовий стан і результати діяльності сільськогосподарських підприємств впливають чинники, серед яких найважливіші такі чотири групи:

- перша - пов'язані зі специфікою галузі як виду економічної діяльності, зокрема з невиконанням спеціальних заходів з охорони земель через нестачу ресурсів або безгосподарність, порушенням умов і технології догляду за рослинами і тваринами, залежністю від природнокліматичних умов, сезонністю виробництва, залежністю інтенсивності та ефективності діяльності від географічного розташування, станом екології, низьким рівнем доступу товаровиробників до кредитних ресурсів;
- друга - викликані особливостями місця галузі в економіці країни, зокрема обмеженістю ресурсного потенціалу, рівня дохідності населення, його соціальної захищеності та споживчого попиту, дефіцитністю енергоносіїв;
- третя - зумовлені соціальними процесами на селі та демографією, зокрема традиціями щодо способу життя, відносинами між працівниками підприємств, залежністю припливу трудових ресурсів від умов та якості життя на селі;
- четверта - викликані сучасними особливостями аграрної економіки України, зокрема особливостями формування власності на майно, недостатнім рівнем наукового забезпечення.

Дослідження фінансової діяльності СК «Куковицький» дозволяє твердити, що вона в 2013 р. порівняно з 2010 р. погіршилася. Для більш ефективного господарювання необхідно приділити більше уваги покращенню матеріально-технічної бази, оновленню та заміні основних та оборотних фондів більш сучасними, адже матеріальна база запорука добробуту господарства. Встановлено, що господарство має достатній ресурсний потенціал, проте за останні два роки стало збитковим через зростання витрат на 37 тис. грн. в 2013 р. порівняно з 2011 р. Для того, щоб вийти із неприбуткової зони виробничо-господарської діяльності та знизити сукупні витрати потрібно вжити необхідні заходи.

На кінець 2013 р. найбільш ліквідні активи не покривають найбільш термінові зобов'язання в сумі 592,0 тис. грн.. Розрахункові показники ліквідності балансу не відповідають умовам абсолютної ліквідності. Щодо платоспроможності господарства то вона в 2013 р. порівняно з 2011 р. має тенденцію до погіршення, що є негативним для господарства і свідчить про нездатність господарства своєчасно здійснювати розрахунки по своїм зобов'язанням.

Сформований кризовий фінансовий стан господарства свідчить про те, що для забезпечення запасів не вистачає в основному власного капіталу, господарству загрожує банкрутство, поновлення запасів відбувається за рахунок коштів, які сформувалися за рахунок уповільнення оборотності кредиторської заборгованості. Тому для покращення фінансової стійкості господарства потрібно забезпечити запаси власного оборотного капіталу та довгострокових кредитів, а також короткострокових кредитів та позик.

Для запобігання кризового стану сільськогосподарських підприємств та подолання наслідків кризи, що вже настала, необхідно своєчасно застосовувати фінансові механізми управління діяльністю підприємства, наприклад - фінансову санацію, своєчасне застосування якої забезпечить усунення неплатоспроможності підприємства, відновлення фінансової стійкості та забезпечення фінансової рівноваги в тривалому періоді.

Отже, для з'ясування причин неприбутковості господарства та знаходження шляхів виходу з кризового стану, необхідно провести фінансовий моніторинг, який використовує весь комплекс економічної інформації, носить оперативний характер і цілком підпорядкований волі керівництва господарством. Тільки такий моніторинг дає можливість реально оцінити стан справ у господарстві, досліджувати структуру собівартості всієї випущеної і реалізованої продукції, дозволяє з особливою точністю вивчити характер відповідальності посадових осіб, склад комерційних і управлінських витрат.

ПРИНЦИПИ ТА ФОРМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

Матвієнко Н.М., студ. 5-го курсу, спец. «ФІК
Науковий керівник: д.е.н., проф. Чупіс А.В.

Фінансове забезпечення охорони здоров'я — це метод фінансового механізму, що визначає принципи, джерела й форми фінансування суб'єктів господарювання, чия діяльність спрямована на охорону, збереження, зміцнення та відновлення здоров'я громадян.

Підтверджує обґрунтованість такого висновку міжнародно-правова практика, за якої реалізація права на медико-санітарну допомогу неодмінно повинна передбачати як «охоронні» (профілактичні) елементи (зменшення рівня мертвонароджуваності, профілактика, лікування й контроль епідемічних, ендемічних, професійних та інших захворювань), так і «елементи допомоги» (створення умов, що гарантували б цілковите медичне обслуговування та догляд у разі хвороби або нещасного випадку).

Основними формами фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні є: бюджетне фінансування, добровільне медичне страхування, самофінансування, благодійництво та спонсорство. Такі форми, як кредитування й інвестування, характерні для юридичних і фізичних осіб, котрі займаються приватною медичною практикою. Крім того, у період переходу до ринкової економіки державним і комунальним закладам охорони здоров'я дозволили некомерційну господарську діяльність (медичну та немедичну), аби в такий спосіб вони мали змогу залучити додаткові фінансові ресурси. У результаті набула значного поширення така форма фінансового забезпечення, як некомерційне самофінансування. Останнє полягає в тому, що його здійснюють на принципах самоокупності й воно передбачає просте відтворення витрат, пов'язаних із наданням медичної допомоги.

Традиційно найвагомішим джерелом фінансового забезпечення охорони здоров'я є кошти державного та місцевих бюджетів, тоді як кошти, отримані з інших джерел, — лише додатковий фінансовий ресурс. Тому основною формою фінансового забезпечення охорони здоров'я виступає бюджетне фінансування. Саме з ним пов'язані глибокі теоретичні дослідження розподільчих процесів, організації грошових відносин з приводу використання централізованого фонду коштів держави. У процесі фінансування найповніше розкривається призначення державного бюджету, його спрямованість на виконання функцій держави, рівень корисності цих функцій для суспільства, стратегічний напрям руху суспільства та його траєкторія, відповідні тенденції й динаміка розвитку.

Функціонування механізму бюджетного фінансування пов'язане з використанням його різних форм і методів. У вітчизняній фінансовій літературі виділяють такі форми бюджетного фінансування: кошторисне фінансування, бюджетні інвестиції, бюджетні кредити, державні трансферти.

Така форма бюджетного фінансування, як державні трансферти, цілковито відповідає вимогам бюджетного фінансування, оскільки це невідплатні й безповоротні платежі з бюджету юридичним і фізичним особам, які не призначені для придбання товарів чи послуг, надання кредиту або виплату непогашеного боргу.

Кошторисне фінансування — найпоширеніша форма, що полягає у виділенні бюджетних коштів установам соціально-культурної сфери, оборони й управління в межах їхніх кошторисів доходів і видатків.

На рівні бюджетних установ відбувається процес поєднання бюджетного фінансування з системою некомерційного самофінансування для виконання ними намічених завдань і функцій. Такі заклади фінансуються лише частково за рахунок коштів бюджетів, утворених у результаті перерозподілу валового внутрішнього продукту, і за джерелом походження є справді бюджетними. Кошти та доходи в матеріальній чи нематеріальній формі, отримувані бюджетним закладом завдяки самостійній фінансово-господарській діяльності, інші за своєю природою. Некомерційна діяльність бюджетних установ і організацій не має на меті отримання прибутку, і її здійснюють у загальнодержавних інтересах для залучення додаткових фінансових ресурсів.

Платні послуги могли б надаватися відповідними структурними підрозділами бюджетних медичних закладів на доповнення до безоплатної медичної допомоги або як альтернатива на госпрозрахункових засадах, спрямована на ширше залучення до надання цих послуг наявних ресурсів, основних засобів і внутрішніх резервів. Тобто надання платних послуг бюджетними медичними закладами повинно мати на меті пошук додаткових резервів для поліпшення медичного обслуговування населення.

Ще одним з альтернативних джерел фінансового забезпечення охорони здоров'я виступає благодійництво та благодійна діяльність. Надходження від спонсорських і доброчинних внесків розглядаються як «інвестиції в соціальну сферу» взагалі та в охорону здоров'я зокрема. Благодійна діяльність регулюється Законом України «Про благодійництво та благодійні організації». Він закріплює основні принципи й форми благодійності, напрями діяльності благодійних організацій.

Отже, головною умовою трансформації охорони здоров'я населення є зміцнення фінансової бази, збільшення фінансових ресурсів з допомогою вдосконалення бюджетного фінансування, доброчинної діяльності й пошуку нових джерел фінансування та шляхів їхнього надходження.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СЕЛЯНСЬКОГО ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Цимбал О.І., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Шалигіна І.В.

Питання фінансового забезпечення є невід'ємною складовою будь-якого суб'єкта підприємництва, так як характеризує рівень стабільності грошових надходжень і прибутковості; формування фінансових ресурсів для започаткування, ведення поточної операційної, фінансової та інвестиційної діяльності; забезпечує виконання фінансових зобов'язань перед діловими партнерами, бюджетом і цільовими фондами. Тому фінансова діяльність суб'єктів господарювання повинна бути направлена на оптимізацію структури фінансових ресурсів, що призводить до зменшення затрат на їх залучення і створює сприятливу фінансову базу для успішної операційної та інвестиційної діяльності. Усе це спонукає суб'єктів господарювання проявляти ініціативу та нести відповідальність за належне формування та використання фінансових ресурсів.

Під фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання розуміють сукупність власного, позичкового та залученого грошового капіталу, який використовується для формування його активів та здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання прибутку Фінансові ресурси підприємства формуються: при заснуванні підприємства; в процесі його діяльності за рахунок власних і прирівняних до них коштів; мобілізуються на фінансовому ринку; поступають в порядку перерозподілу грошових коштів .

Питання про вибір джерел фінансування діяльності підприємства розв'язується з урахуванням багатьох чинників: вартості капіталу, що привертається; ефективності віддачі від нього; співвідношення власного і позикового капіталів, визначального фінансовий стан підприємства; ступені ризику різних джерел фінансування; економічних інтересів інвесторів і кредиторів.

Основним джерелом формування фінансових ресурсів є власний капітал, який формуються за рахунок внесення власниками підприємства грошей та інших активів у статутний та пайовий капітал та накопичення суми прибутку, що залишається на підприємстві. До власних джерел відноситься також додатково вкладений та резервний капітал. Частина власних фінансових ресурсів мобілізується на фінансовому ринку у вигляді надходжень коштів від акцій, облігацій та інших видів цінних паперів та кредитних інвестицій. Власні фінансові ресурси також поступають у вигляді грошових надходжень, дивідендів, відсотків на цінні папери різних емітентів, пайових внесків, страхових відшкодувань та бюджетних субсидій. До прирівняних до власних фінансових ресурсів відносяться забезпечення наступних витрат і платежів. Вони створюються на підприємствах для покриття зобов'язань з невизначеними сумами або часом погашення на оплату відпусток працівникам, додаткове пенсійне забезпечення, виконання гарантійних зобов'язань, відшкодування цільових витрат.

Основним джерелом забезпечення діяльності селянського фермерського господарства Кривозуб Світлани Іванівни складають власні фінансові ресурси у вигляді нерозподіленого прибутку, що складає майже 50% від усіх ресурсів, що використовує у своїй діяльності підприємство. У 2013 році у порівнянні з 2011 роком його обсяг збільшився на 70,4%. Це свідчить про ефективну роботу підприємства, оскільки ця частина власного капіталу створюється в процесі господарської діяльності.

До складу залучених фінансових ресурсів відносяться всі види кредиторської заборгованості з поточних зобов'язань підприємства юридичним і фізичним особам: поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями; векселі видані; кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів, з бюджетом по сплаті податків, з позабюджетними фондами по сплаті різних платежів, з органами страхування, з оплати праці, з учасниками по виплаті дивідендів; інші поточні зобов'язання.

СФГ Кривозуб С.І. використовує більш, ніж 15% залучених фінансових ресурсів. Основними їх джерелами є поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, а також інші поточні зобов'язання.

До позикових джерел фінансування відтворення основних фондів відносяться: кредити банків, позикові засоби інших підприємств і організацій, засоби, одержані від пайової участі в будівництві, бюджетні кошти і засоби позабюджетних фондів. СФГ використовує понад 30% позикових ресурсів, що включають себе короткострокові кредити банків.

Аналіз усіх можливих джерел фінансових ресурсів підприємств дає змогу стверджувати, що основними джерелами їх формування, все-таки, є власні кошти і фінансові активи, якими суб'єкт підприємницької діяльності користується на правах власності. Решта ж джерел вважається перспективними, хоча механізми їх залучення ще недостатньо вивчені і розвинені. Серед перспективних джерел фінансових ресурсів особливу увагу доцільно приділити вирішенню проблем забезпечення підприємців кредитними ресурсами, зокрема на створення власного бізнесу, його розширення, шляхом сприяння розвитку вітчизняних фінансово–кредитних установ, стимулювання здешевлення вартості кредитів, тощо.

ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ: ВІТЧИЗНЯНА ТА ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА

Шинкаренко Р.О., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д.

У зарубіжних системах обліку вихідним моментом і метою є визначення фінансового результату, що відображає ефективність використання вкладеного власниками капіталу. При цьому прибуток трактується як складова власного капіталу, тобто його приріст протягом певного часу; виробничі ресурси розглядаються не за їх місцем у процесі розширеного відтворення, а за строком повернення вкладених у них коштів; а сама діяльність — не як сукупність процесів розширеного відтворення, а як витрачання вкладеного капіталу (власного й залученого) з метою його збільшення.

Для усвідомлення кожним сутності обліку фінансових результатів треба чітко викласти концепцію визначення фінансових результатів, розкрити зміст самого поняття прибутку, як це зроблено, наприклад, у національних регламентах бухгалтерського обліку Австралії, Нової Зеландії, Польщі, США та інших країн.

Отже, існує три методи визначення фінансового результату. Головний із них – метод "витрати – випуск", що базується на моделі В. Леонтьєва. Другий метод спирається на формулу балансу: актив дорівнює сумі власного капіталу і зобов'язань. Третій – визначає фінансовий результат як зміну вартості чистих активів на початок і кінець звітного періоду. Для розрахунку фінансового результату за кожним методом передбачені певні моделі у планах рахунків, які, в свою чергу, пов'язані зі структурою фінансових звітів. Якщо зіставити фінансовий результат, обчислений за кожним із трьох методів на одному підприємстві за певний звітний період, то результати розрахунків можуть суттєво відрізнятися.

Якщо зіставити фінансовий результат, обчислений за кожним із трьох методів на одному підприємстві за певний звітний період, то результати розрахунків можуть суттєво відрізнятися.

На підприємствах зарубіжних країн головним способом визначення фінансового результату є спосіб, що ґрунтується на зіставленні доходів і витрат. Інші – використовуються для підприємств малого бізнесу в умовах спрощеного оподаткування. З аналітичною метою їх може використовувати будь-який користувач фінансової звітності.

Метод, за яким фінансовий результат обчислюється шляхом вираховування з вартості активів власного капіталу і зобов’язань, технічно можна подати як різницю суми залишків активних і пасивних рахунків. Цей спосіб можливий тому, що всі операційні рахунки закриваються на дату складання балансу і залишків не мають.

Метод визначення фінансових результатів на основі зміни чистих активів за певний період технічно простий і зрозумілий, він не вимагає трудомістких розрахунків показників виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) та їх собівартості. Але, при цьому, приріст вартості чистих активів не позбавлений впливу таких чинників, як залучення капіталу шляхом емісії цінних паперів або позичання коштів у банку та в інших кредиторів; переоцінка активів на дату складання балансу; вилучення прибутку засновниками та погашення зобов’язань.

Міжнародна система обліку розрахунку фінансових результатів заснована на використанні вищезазначеного методу. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій поєднує в собі позитивні аспекти англо-американської і континентальної систем обліку. Він передбачає визначення фінансового результату за видами діяльності (континентальна система) і функціями підприємства (англо-американська система).

Визначення фінансового результату за методом «витрати-випуск» передбачає два способи. Перший спосіб називається лінійним, тобто відбувається порівняння випуску з минулими витратами та відображення новоствореної вартості загальною сумою з подальшою деталізацією. Другий спосіб передбачає відображення за дебетом споживання підприємством попередньо виконаних робіт і сторонніх витрат та новоствореної вартості за її елементами.

У теперішній час одним із розповсюджених методів розрахунку прибутку залишається прямий розрахунок. За допомогою прямого методу визначається прибуток від реалізації продукції, що займає найбільшу питому вагу в складі балансового прибутку як різниця між виручкою від реалізації продукції (без податку на додану вартість і акцизу) і повною собівартістю. Тобто, обсяг одержуваного прибутку залежить від виручки від реалізації продукції та її собівартості. Для встановлення фінансових ресурсів велике значення має правильне визначення виручки від реалізації

У фінансових результатах знаходять пряме відображення всі аспекти діяльності підприємства: рівень використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів; собівартість реалізованої продукції та її якість; обсяг реалізації, реалізаційні ціни; продуктивність праці; особливості технології та організації виробництва; державне регулювання розвитку галузі тощо.

На нашу думку, що надзвичайно важливо впровадити в практику бухгалтерського обліку підприємств України визначення фінансового результату різними методами, а не лише методом «витрати-випуск». Саме з концепції прибутку як приросту власного капіталу випливає можливість його розрахунку як приросту чистих активів, або як різниці суми залишків активних і пасивних рахунків.

ПОТОЧНИЙ СТАН ЗДІЙСНЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ ТА КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЇ АТ «ОЩАДБАНК»

Бєсєдін С.О., 4 курс ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Хромушина Л.А.

Відповідно до ст. 7 Закону України «Про банки і банківську діяльність» та Статуту АТ «Ощадбанк», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 25 лютого 2003 р. №261 (із змінами та доповненнями), публічне акціонерне товариство «Державний ощадний банк України» є державним банком, сто відсотків статутного капіталу якого належать державі. Ощадбанк – єдиний серед українських банків, який має закріплену законом державну гарантію збереження вкладів громадян та їх видачі за першою вимогою. Протягом 2013 р. АТ «Ощадбанк» продовжував активний розвиток за більшістю напрямів діяльності із забезпеченням високого рівня прибутковості та фінансової стійкості. Ощадний банк є єдиним банком в Україні, в якому повернення вкладів фізичних осіб гарантується державою. Відносно інших банків діє система гарантування вкладів, яка забезпечує гарантії щодо дуже обмеженої суми, що робить її недостатньо ефективною. Ощадбанк бере активну участь у поліпшенні системи гарантування вкладів і розглядає варіанти приєднання до неї за умови її можливості захистити інтереси вкладників на достатньому рівні. Одними із найголовніших послуг банку є депозитні та кредитні операції.

Депозитні операції – це економічні відносини з приводу передачі коштів клієнта в тимчасове користування банку. Залишки заощаджень фізичних осіб в установах банку зросли за рік на 4460521 тис. грн. і становили на 1 січня 2013 р. 29167102 тис. грн. При цьому в національній валюті вклади збільшилися на 2119906 тис. грн. до рівня 22848309 тис. грн., а в іноземних валютах зросли на 2340615 тис. грн., до 6318791 тис. грн. Залишки коштів на вимогу фізичних осіб з початку року збільшились на 1034060 тис. грн. і на 01.01.2013 р. становили 10329053 тис. грн., а строкових — відповідно на 3426461 тис. грн. і становили 18838049 тис. грн. У 2013 р. банк залучав кошти фізичних осіб на строкові вклади в національній та іноземних валютах на зручних та вигідних умовах зберігання коштів, а саме на вклади:

- «Депозитний» з гнучкою системою відсоткових ставок залежно від строку розміщення вкладу;
- «Накопичувальний» з правом поповнення додатковими внесками;
- «Новий відсоток», особливістю якого є процентна ставка, яка зростає щоквартально;
- «Комбінований» з можливістю разового вилучення коштів у повному обсязі без зміни процентної ставки;
- «Строковий пенсійний» на особливих умовах: з можливістю поповнення та підвищеною процентною ставкою;
- «Динамічний», при пролонгації якого процентна ставка за вкладами у національній валюті збільшується на 0,5 процентного пункту.

Найбільша сума заощаджень населення залучена на вклад «Депозитний» – 8792403 тис. грн. Приріст за звітний рік за зазначеним вкладом склав 1962104 тис. грн. Кошти фізичних осіб залучались також на вклад на вимогу «Пенсійний +» із можливістю вилучення коштів з рахунку на першу вимогу вкладника без втрати процентів та на поточні рахунки в національній та іноземних валютах. Вищезазначені вклади орієнтовані на людей з різним рівнем достатку та різними можливостями управління заощадженнями. Умови цих вкладів достатньо гнучкі: передбачені поповнення та зняття коштів, капіталізація відсотків, а також збільшення процентної ставки протягом дії договору.

На основі проведених депозитних операцій по залученню коштів банк здійснює подальше їх розміщення серед клієнтів - кредитні операції. Кредит – це економічні відносини з приводу передачі вільних грошових коштів кредитором у тимчасове користування позичальнику на основі платності, строковості та поверненості на основі кредитної угоди. Тобто, база функціонування кредитних відносин — тимчасове вивільнення грошових коштів та поява тимчасової потреби в них.

Станом на 01.01.2013 р. кредитний портфель фізичних осіб становив 4461117 тис. грн., у т.ч. сума позабалансових зобов`язань з кредитування фізичних осіб складала 497175 тис. грн. Сума іпотечних кредитів становила 2598090 тис. грн., або 65,5 % кредитного портфеля фізичних осіб; кредити на купівлю транспортних засобів становили 439446 тис. грн. або 11,1 %; заборгованість за кредитами під платіжні картки становила 464527 тис. грн., або 11,7 % кредитного портфеля фізичних осіб. Починаючи з червня 2012 р. АТ «Ощадбанк» розпочав реалізацію програми кредитування фізичних осіб на виконання вимог постанови Кабінету Міністрів України від 25 квітня 2012 р. № 343 «Про затвердження Порядку здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов». За звітний період було укладено 403 іпотечні кредити на придбання доступного житла із вжиттям заходів щодо здешевлення вартості іпотечного кредиту на загальну суму 97691 тис. грн.

Отже, на сьогодні АТ «Ощадбанк» успішно підтримує імідж соціально орієнтованої фінансової установи.

ЗНАЧЕННЯ ТА ЗАВДАННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Унинець Н.М., студ. 5-го курсу, спец. «ФІК»
Науковий керівник: старший викладач Мошенець І.В.

За ринкової економіки значно підвищується матеріальна відповідальність керівника підприємства за його фінансовий стан. Саме тому зросла важливість перспективного, поточного та оперативного фінансового планування для забезпечення стійкого фінансового стану та підвищення рентабельності підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика підсистем фінансового планування

Підсистеми фінансового планування	Форми розроблюваних планів	Період планування
Перспективне (стратегічне) планування	Прогноз звіту про прибутки та збитки Прогноз про рух коштів Прогноз бухгалтерського балансу	3-5 років
Поточне планування	План доходів та витрат за операційною діяльністю План доходів і витрат за інвестиційною діяльністю План надходження і витрачання коштів Балансовий план	1 рік
Оперативне планування	Платіжний календар касовий план	Декада, місяць, квартал

Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді. Метою фінансового планування є забезпечення господарської діяльності необхідними джерелами фінансування.

Усі підсистеми фінансового планування взаємопов'язані і взаємообумовлені, планування здійснюється у певній послідовності. Найважливішим етапом планування є прогнозування основних напрямів фінансової діяльності підприємства, яке здійснюється у процесі перспективного планування. На цьому етапі визначаються завдання і параметри поточного фінансового планування. У свою чергу базою для розробки оперативних фінансових планів служить саме поточне фінансове планування.

Значення фінансового планування для господарського суб'єкта полягає в такому:

- втілює розроблені стратегічні цілі в конкретні фінансові показники;
- забезпечує фінансовими ресурсами закладені у виробничому плані економічні пропорції розвитку;
- уможливлює визначення життєздатності інвестиційних проектів підприємства в умовах конкуренції.

До завдань фінансового планування на підприємстві належать:

- 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.

Отже, на стадії фінансового планування здійснюється попередній контроль за створенням і раціональним використанням фінансових ресурсів.

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.

Таким чином, фінансове планування є основою організації фінансів підприємства, оскільки передбачає економічне обґрунтування обсягів надходжень і напрямків витрачання коштів, а також обсягів формування грошових фондів, необхідних для безперебійного функціонування підприємства. Фінансове планування на підприємстві - це планування всіх його доходів і визначення напрямків використання коштів для забезпечення його розвитку.

ОЦІНКА СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Шулєшова І.В. аспірант 3-го року навчання кафедри фінансів
Науковий керівник: д.е.н., проф. Борисова В.А.

Страхування ресурсного потенціалу АПК має велике значення як специфічна галузь виробництва, що забезпечує виробництво продовольства. У сільському господарстві економічний процес виробництва, незалежно від його суспільного характеру, знаходиться під впливом об'єктивних економічних законів і законів природи. Важливу роль у цьому процесі відіграє земля як основний засіб виробництва. Страховий ринок у сфері страхування аграрного сектору майже не працює. В сільському господарстві застраховано лише близько 3 % ризиків, хоча у розвинених країнах цей показник досягає 90-95 %.. Аналіз ринку агрострахування показує, що на сьогоднішній день в Україні страхуванню підлягає до 5% посівних площ, тоді як в Канаді, США, Європі цей показник складає 60-80%. Ще однією особливістю агрострахування слід відзначити той факт, що майже 80 % страхового захисту припадає на одну культуру – озиму пшеницю.

Аналіз агрострахування в Україні показав що у 2012 році порівняно з 2011 роком кількість укладених договорів страхування скоротилася на 774 або на 28,6 %, застрахована площа сільськогосподарських культур – на 59 тис. га або на 7,5 %, отримано суму премії – на 5,9 млн грн, проте збільшилася середня ставка премії на 0,03 %, рівень виплат – на 21,0 в.п. Агрострахування за підтримки держави у 2012 році майже не запрацювало, хоча у бюджеті-2012 закладено 70 млн грн, а у бюджеті на 2013 рік на агрострахування виділили 150 млн гривень.

Добровільне страхування в Сумській області та його розвиток відбувається вкрай повільно. Страхові компанії, які працюють в Україні вважають, що страхування сільськогосподарського виробництва є значно ризикованим та збитковим видом страхування порівняно з іншими видами страхування. Розглянемо статистику страхування Сумської області за 2011-2012 роки.

Таблиця 1

Показники страхового ринку Сумської області 2011-2012 рік

Показники	2012 рік	2011 рік
Кількість договорів, шт	111	128
Застрахована площа, га	32 773,32	45,862
Страхова сума, грн	104 578 315,92	154,693,101
Сума премій, грн	3 733 158,48	4,047,781
Ставка премій, %	3,57	2.62
Премія/га, грн	113,91	88

В Сумські області було заключено в 2011 році 128 договорів в 2012 році 111, відповідно кількість договорів зменшилась на 17 шт. За цими договорами були застраховані площі в розмірі 45862 га в 2011 році і відповідно 32773,32 в 2012 році. Сума зібраних премій склала 4047781 грн та 3733158, 48 грн відповідно в 20011 та 2012 роках.Відмітимо , що кількість посівних площ за 2011 рік складала 888400 га , у 2012 відповідно 893500 га. Тобто майже не змінилась на відміну від площі застрахованих площ, яка зменшилась на 13088,68 гектарів (табл..1). В результаті чого зменшились розмір страхової суми та страхової премії.Страховий ринок Сумської області досить не розвинений. Сільськогосподарським виробникам області доцільним є страхування свого врожаю від впливу природно-кліматичних та біологічних умов. Вчасна реакція на зміни кліматичних умов попередить збитки та фінансову нестабільність підприємства.

Головною причиною недостатнього розвитку агрострахування є відмова держави від компенсації аграріям частини сплачених страхових премій та відсутність відповідальності за це. Негативно впливає на ситуацію нестача обігових коштів та нестабільність державної аграрної політики.

Отже, основною метою розвитку системи страхування сільськогосподарської продукції є формування системної, стійкої, функціональної державної політики, здатної стати ефективним інструментом захисту інтересів сільгоспвиробників, страховиків та держави. При цьому така програма повинна бути довготривалою – мінімум 5 років.

Список використаних джерел:

1. Агрострахование: итоги сезона – 2012. Проект Международной финансовой корпорации (IFC) «Развитие агрострахования в Украине» // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://agro-insurance.com/wp-content/uploads/2013/07/2012AgInsuranceMarket.pdf

2. Аграрне страхування в Україні / [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://www.agroins.com.ua/producers/riskmanagement

3. Борисова В.А. Страховий захист ресурсного потенціалу АПК: монографія / В.А. Борисова. – 2-ге вид. перероб. і доп. – Суми: Видавництво "Довкілля", 2010. – 199 с.

4. Головне Управління статистики у Сумській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.sumy.ukrstat.gov.ua/

КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФІНАНСУВАННІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Скрипник Ю.В., к.е.н., доцент

Особливості функціонування сільського господарства як галузі вимагають особливого ставлення до фінансування господарських операцій підприємств АПК. Оскільки ці підприємства забезпечені власними оборотними коштами в мінімальному розмірі, необхідному для фінансування витрат поточного року під урожай майбутнього, створення мінімальних страхових запасів кормів, матеріалів та інших цінностей, то постійно виникаюча в процесі їхньої діяльності додаткова потреба в оборотних коштах, обумовлена сезонним характером виробництва покривається короткостроковим банківським кредитом. Створювати такий розмір оборотних коштів, що покривав би всю суму витрат на виробництво продукції не завжди доцільно, тому що постійно в обороті знаходиться тільки частина їх загальної суми, а потреба в іншій частині виникає тимчасово, на певний строк.

Звідси серед форм і видів кредитування для сільського господарства найбільш важливими є короткострокові позички, значення яких визначається такою специфічною особливістю цієї галузі, як сезонність. Залежність сільськогосподарського виробництва від сезонних природних умов, переривчастість виробничого циклу обумовлює неоднакові потреби сільськогосподарських підприємств у коштах протягом господарського року.

Разом з тим в умовах трансформації ринкових відносин в Україні одним з важливих питань залишається створення нормальних умов функціонування сільськогосподарських виробників, забезпечення їх конкурентоспроможності на українському та світовому ринках. Все це вимагає пошуку ефективних механізмів фінансової підтримки як з боку держави, так і незалежних фінансових установ.

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.

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.

Важливим заходом системної підтримки розвитку українського села слід вважати створення Фонду кредитних гарантій сільськогосподарських товаровиробників, головними завданнями якого має стати надання часткових гарантій для кредитування пріоритетних напрямків розвитку аграрного сектору та підтримка мікрокредитування фермерських і особистих селянських господарств.

Ще одна 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.

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 виробництва.

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.

ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА БАНКУ

Козубовська О.Г., студ. 5 курсу, спец. «ФіК»
Науковий керівник: проф. Максимова Н.О.

Кредитоспроможність позичальника визначається за показниками, що характеризують його здатність своєчасно розраховуватися за раніше одержаними кредитами, його поточне фінансове становище, спроможність у разі потреби мобілізувати кошти з різних джерел і забезпечити оперативну конверсію активів у ліквідні кошти.

Кредитоспроможність позичальника - наявність передумов для одержання кредиту і здатність повернути його. У світовій банківській практиці під час вирішення питання про надання кредиту оцінка кредитоспроможності здійснюється за такими найважливішими напрямами (CAMPARI):

C - характер клієнта, особисті якості;
A - здатність до повернення позики;
M - маржа (дохідність);
P - мета, на яку будуть витрачені гроші;
A - розмір позики;
R - умови погашення позики;
I - страхування ризику непогашення позики.

Прийняття рішення про кредитування є результатом сприятливої чи несприятливої оцінки кредитоспроможності клієнта. Думка кредитора про ступінь кредитоспроможності позичальника формується під впливом трьох самостійних аналітичних блоків: загальне уявлення про клієнта; аналіз фінансового стану клієнта; аналіз ефективності використання кредитного капіталу.

При наданні кредитів будь-який банк стикається з необхідністю оцінки кредитоспроможності позичальників. Ця процедура є обов'язковою, і її результати істотно впливають як на результати конкретних кредитних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку в цілому. Для позичальника оцінка кредитоспроможності також важлива, оскільки від її результату залежить в якому обсязі буде наданий кредит і чи буде він наданий взагалі.

Результатом систематично невірно здійснюваної оцінки кредитоспроможності позичальників може служити погіршення якості кредитного портфеля банку, яке, до того ж, тягне за собою ще й необхідність зайвого резервування. У кращому випадку це призведе до погіршення фінансового стана банку, у гіршому - до повного краху.

Рішенням проблеми є розробка і використання обґрунтованої методики, що дозволятиме банку найбільш реально оцінювати кредитоспроможність позичальників. Проте слід зазначити, що не існує ні єдиної методики, ні єдиного підходу до її побудови. Більш того, що говорити про єдність методик і підходів, коли немає навіть єдиного обґрунтованого визначення поняття кредитоспроможності, про що, зокрема, свідчать наведені нижче різноманітні тлумачення поняття кредитоспроможності. Способами оцінки кредитоспроможності клієнта банку є:

- специфіка оцінки кредитоспроможності юридичних і фізичних осіб, великих, середніх і дрібних клієнтів визначає комбінацію застосовуваних способів оцінки.

- оцінка кредитоспроможності великих і середніх підприємств базується на даних балансу, звіту про прибутки й збитки, кредитній заявці, інформації про історію клієнта і його менеджерах. У якості методів оцінки кредитоспроможності використовуються система фінансових коефіцієнтів, аналіз грошового потоку, ділового ризику й менеджменту.

Процес аналізу та оцінювання кредитоспроможності клієнта складається з двох етапів:

- оцінювання моральних та етичних якостей позичальника, його репутації та намірів щодо повернення позички;

- прогнозування платоспроможності позичальника на період кредитування.

Оцінюючи кредитоспроможність клієнта, банківська установа фактично визначає рівень кредитного ризику, який вона візьме на себе, встановлюючи кредитні стосунки з цим клієнтом.

Надаючи кредити, банк оцінює кредитоспроможність позичальників. Від результату аналізу залежить, чи одержить потенційний позичальник кредит і в якому обсязі.

Нині банківські установи розробляють різні підходи для аналізу кредитоспроможності клієнтів, причому кожен конкретний банк розробляє власну систему оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника, виходячи з конкретних умов договору, пріоритетів у роботі банку, його спеціалізації, місця на ринку, конкурентоспроможності, стану взаємовідносин з клієнтурою, рівня економічної і політичної стабільності в державі тощо.

Узагальнюючи досвід оцінки кредитоспроможності кредиторів різних країн, можна визначити, що існують наступні методи оцінки кредитоспроможності: на основі системи фінансових коефіцієнтів; на основі аналізу грошових потоків; на основі аналізу ділового ризику. У процесі кредитування постає потреба нагромаджувати різнобічну інформацію про позичальника. Тільки на підставі результатів ретельної аналітичної роботи банк робить висновки про здатність клієнта повертати борг, а також можливість укладення з ним кредитної угоди.

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВ

Васякіна В. В., студ 3 курсу ФЕіМ спец. «Фінанси»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Закоморний С.М

Фінансова стратегія підприємства - це генеральний план дій по забезпеченню підприємства грошовими засобами, що будується на основі фінансового аналізу, а також оптимізації основних і оборотних коштів, розподілу прибутку, безготівкових розрахунків, податкової і цінової політики, політики в області цінних паперів, прийнято розрізняти генеральну й оперативну фінансові стратегії, головну стратегічну мету, частки стратегічні цілі.

Генеральна фінансова стратегія визначає діяльність підприємства, його взаємини з бюджетами всіх рівнів, утворення і використання доходу підприємства, розмір потреб і джерел фінансування на певний строк.

Головна стратегічна мета — забезпечення підприємства необхідними і достатніми грошовими ресурсами. Фінансова стратегія підприємства передбачає різні способи і дії для досягнення головної стратегічної мети, а саме: формування фінансових ресурсів і централізоване керівництво ними; виявлення вирішальних напрямків діяльності і зосередження на них фінансових резервів; ранжирування і поетапне досягнення цілей; облік фінансово-економічної обстановки і можливостей конкурентів і т. п.

У процесі постачальницької, виробничої, збутової і фінансової діяльності відбувається безперервний процес кругообігу капітал, змінюються структура засобів і джерел їх формування, наявність і потреба у фінансових ресурсах і як наслідок фінансовий стан підприємства, зовнішнім проявом якого виступає платоспроможність. Фінансовий стан може бути стійким, нестійким (передкризовим) і кризовим. Здатність підприємства своєчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі, переносити непередбачені потрясіння й підтримувати свою платоспроможність у несприятливих обставинах свідчить про його стійкий фінансовий стан, і навпаки.

Для забезпечення фінансової стійкості підприємство повинно володіти гнучкою структурою капіталу, уміти організувати його рух таким чином, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над витратами з метою збереження платоспроможності і створення умов для самовідтворення.

Головна мета фінансової діяльності зводиться до однієї стратегічної задачі- збільшенню активів підприємства. Для цього воно повинно постійно підтримувати платоспроможність і рентабельність, а також оптимальну структуру активу і пасиву балансу.

Будучи частиною загальної стратегії економічного розвитку підприємства, фінансова стратегія носить стосовно неї підлеглий характер і повинна бути узгоджена з її цілями і напрямами. Разом з тим фінансова стратегія сама робить істотний вплив на формування загальної стратегії економічного розвитку підприємства.

Це пов'язано з тим, що основна мета загальної стратегії - забезпечення високих темпів економічного розвитку і підвищення конкурентної позиції підприємства пов'язане з тенденціями розвитку відповідного товарного ринку (споживчого чи факторів виробництва).

Аналітичні процедури, що виконуються топ-менеджерами та фінансовими менеджерами, вельми різноманітні. Разом з тим в системі фінансового аналізу є один блок, знання процедур якого є обов'язковим практично для будь-якого економіста; цей блок - аналіз фінансового стану суб'єкта господарювання. Елементи цього блоку в тій чи іншій комбінації, так само як і результати аналізу, входять у число основних аргументів при прийнятті досить різноманітних управлінських рішень як щодо власне підприємства, так і інших суб'єктів господарювання, сегментів ринків, взаємовідносин з бюджетом, кредитними установами та ін. Подібний аналіз виконується за даними публічної бухгалтерської звітності і тому досить добре структурований. Разом з тим часто трапляється ситуація, коли аналіз виконується безсистемно, наприклад, розраховуються якісь аналітичні коефіцієнти, які «аналітик» не в змозі проінтерпретувати і з якими не знає, що робити. Така звітність рідко призводить до позитивних результатів - потрібна певна система у проведенні аналізу.

Складність оцінки фінансового стану підприємства обумовлена відсутністю єдиного показника, за яким можна було б судити про ступінь фінансового благополуччя, його достатності чи недостатності.

Фінансовий стан підприємства характеризується комплексом показників, які часто суперечать один одному, коли збільшення одного з них веде до небажаного зниження іншого. Стійкий фінансовий стан - це компроміс між різними показниками, при якому ліквідність, рентабельність, оборотність і фінансова стійкість знаходяться в розумних межах.

Отже, аналіз фінансового стану підприємства націлений, передусім, на пошук цих меж, з'ясування того, наскільки далекі загрози фінансової неблагополуччя або навіть банкрутства (чи є воно нормальним, напруженим або критичним), які фінансові наслідки можуть виникнути в результаті тих чи інших господарських рішень, які труднощі можуть очікувати підприємство в найближчому майбутньому. Паралельно з цим дається оцінка тому, наскільки ефективним було управління підприємством у минулому звітному періоді.

УДОСКОНАЛЕНЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Косенко Ю.М., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит».
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шалигіна І.В.

Управління капіталом являє собою систему принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, пов'язаних з оптимальним його формуванням з різних джерел, а також забезпеченням ефективного його використання у різних видах господарської діяльності підприємства.

Одним з механізмів оптимізації структури капіталу підприємства є фінансовий левередж, характеризує використання підприємством позикових ресурсів, що впливає на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Іншими словами, фінансовий левередж являє собою об'єктивний фактор, що виникає з появою позикових ресурсів у обсязі використовуваного підприємством капіталу, що дозволяє йому отримати додатковий прибуток на власний капітал.

Розрахувавши ефект фінансового левериджу ТОВ «Десна», можемо зробити висновок, що рівень прибутку, що додатково генерується, на власний капітал у 2012 році зменшився порівняно з 2010 роком на 3,56%. Ця зміна відбулася внаслідок збільшення частки власного капіталу на 10513 тис.грн. та зменшення позикових кощтів на 1202 тис. грн. у структурі капіталу підприємства.

З результатів проведених розрахунків видно, що чим вища питома вага позикових коштів у загальній сумі капіталу, що використовується підприємством, тим більший рівень прибутку на власний капітал воно одержує.

Широта практичного застосування механізму фінансового левериджу також обумовлюється тим, що цей показник можна розрахувати не тільки в цілому, за всім обсягом позикового капіталу, але і в розрізі кожного з його джерел.

Необхідно відзначити, що західні економісти вважають оптимальним його значення на рівні 30-50%. На їх думку, якщо кредит приносить менше 30% додаткового прибутку, то залучення таких кредитів не є оптимальним рішенням. В той же час при значенні більше 50% - у підприємства підвищуються фінансові ризики.

При розрахунку ефекту фінансового левериджу, можна виділити три основні складові:

1) податковий коректор фінансового левериджу, що показує в якому ступені проявляється ефект фінансового левериджу у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку;

2) диференціал фінансового левериджу, що характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів та середнім розміром відсотка за кредит;

3) коефіцієнт фінансового левериджу, що характеризує суму позикового капіталу, що використовується підприємством в розрахунку на одиницю власного капіталу.

Виокремлення цих складових дозволяє цілеспрямовано управляти ефектом фінансового левериджу у процесі фінансової діяльності підприємства .

Дія фінансового важеля полягає у тому, що підприємство, використовуючи позичкові кошти, змінює чисту рентабельність власного капіталу і свої дивідендні можливості.

Коли підприємство бере борг — воно зобов'язується сплатити відсотки і в майбутньому погасити суму боргу. Ці відсотки вираховують з оподатковуваного прибутку і збільшують його величину для інвесторів.

Отже, чим більше підприємство бере в борг — тим більше в нього фіксованих витрат і тим вища небезпека неспроможності покрити ці періодичні фіксовані платежі. Коли зростають борги — зростають і платежі відсотків. Та попри те, що вони забезпечують фінансовий важіль, усе ж зростає ризик, що відсотки за позики стануть високими стосовно прибутків підприємства.

Якщо в період загального спаду економічної активності підприємство згортає свою діяльність — знижуються його прибутки, що збільшує ймовірність несплати відсотків за позичковий капітал.

Отже, фінансовий важіль — це "палиця з двома кінцями". Якщо він вигідний у період економічного піднесення, то завдає збитків у період спаду економічної активності.

Переваги фінансового важеля треба зіставляти із фінансовим ризиком неплатоспроможності, який зростає. Настає момент, коли приріст витрат на відсотки за позику перевищує витрати підприємства від фінансового важеля.

Фінансовий важіль означає включення у структуру капіталу підприємства боргу, який дає постійний прибуток.

Рівень ефекту фінансового важеля вказує і на фінансовий ризик, пов'язаний з підприємством. Оскільки відсотки за кредити належать до постійних витрат, нарощування фінансових витрат на залучені кошти супроводжується збільшенням сили операційного важеля і зростанням підприємницького ризику.На практиці такі дослідження треба використовувати при прийнятті рішень про структуру капіталу.

Отже, знання механізму впливу фінансового левериджу на рівень прибутковості власного капіталу й рівень фінансового ризику дозволяє цілеспрямовано управляти як вартістю, так і структурою капіталу підприємства.

ПАСИВНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Тищенко О. В., студ 3 курсуФЕіМ, спец. «Фінанси»
Науковий керівник: старший викладач Соколенко Л.Ф.

В сучасних умовах становлення ринкової системи в Україні дуже актуальною для теоретиків та практиків банківської справи є проблема пасивних операцій та методів управління пасивами. Перехід незалежної України на рейки ринкового господарювання поставив на часі потребу в докорінних змінах у всій системі економічних відносин, в тому числі в банківській системі.

Для банківської системи України проблема залучення ресурсів стоїть дуже гостро. З переходом до ринкової економіки та виникненням комерційних банків почався процес перерозподілу ресурсів і клієнтів колишніх спеціалізованих банків. Для новостворених комерційних банків робота по створенню банку починається з формування своєї ресурсної бази. Для пошуку ресурсів розробляються та впроваджуються різноманітні маркетингові програми залучення грошових коштів, при цьому часто використовується зарубіжний досвід, оскільки вітчизняні розробки в даній сфері практично відсутні. Проблема ускладнюється тяжкою економічною ситуацією в країні, слабким розвитком економіки і ринків грошових ресурсів.

Внаслідок специфіки банківської діяльності операції по формуванню банківських ресурсів, пасивні операції відіграють важливу роль, оскільки без мобілізації ресурсів і їх ефективного використання неможливе одержання прибутку банками.

Пасивні операції – це операції пов'язані із залученням капіталу. Вони відіграють первинну і вирішальну роль щодо активних операцій. Під управлінням же пасивами слід розуміти діяльність, пов’язану з залученням коштів вкладників та інших кредиторів, визначенням відповідної структури джерел ресурсів для банку, а також дій в сфері пасивних операцій, що спрямовані на задоволення потреб банку по дотриманню економічних вимог.

Управління пасивами - складна і багатогранна проблема, що не має однозначної відповіді і потребує щоденного аналізу стану не лише банківських активів і пасивів, але й перспективи розвитку економіки і країни в цілому. Управління може здійснюватися як на макраекономічному рівні – Національним банком так і на мікро- рівні – самим банком. Національний банк при управлінні використовує такі інструменти: встановлення ліміту кредитів, що надаються комерційним банкам і уряду; зміна рівня дисконту, тобто відсотків, які стягує центральний банк за надані ним кредити; операції з купівлі-продажу державних цінних паперів та валюти; встановлення центральним банком норм та нормативів, та обов'язкових нормативів через впровадження спеціальних інструкцій Національного банку для використання комерційними банками.

Процеси, які відбуваються в економіці України та в банківській системі зокрема, вимагають нових узагальнень і розробки рекомендацій, які враховували б сучасні умови діяльності банків та їх клієнтів. Тому необхідне подальше вивчення теорії та практики здійснення пасивних операцій та методів управління пасивами

Отже, вивчаючи проблеми пасивних операцій можна назвати такі рекомендації по їх вдосконаленню:

1) запровадити систему пільг для акціонерів для додаткового залучення акціонерного капіталу;
2) нарощувати обсяги різних видів депозитів усіх категорій вкладників;
3) спростити режим функціонування відповідних рахунків;
4) впровадження у банківську практику різних видів дебетних і кредитних карток, що стимулює їх власників до розміщення коштів у банку;
5) значно більшу увагу приділяти розвиткові депозитних операцій з населенням на основі впровадження нової техніки і технології банківського обслуговування фізичних осіб;
6) розширити обсяги строкових депозитів за рахунок використання коштів спеціального призначення, що містяться на рахунках підприємств;
7) розширити практику залучення коштів клієнтів на ощадні вклади як найбільш стійку частину мобілізованих банками ресурсів;
8) активно використовувати процентну політику як метод стимулювання розміщення коштів на різні види депозитів;
9) активно застосовувати комплексне обслуговування клієнтури як засіб підвищення конкурентоспроможності банку у залученні додаткових сум коштів на депозити;
10) поєднання мікроекономічних напрямів вдосконалення депозитних операцій комерційних банків із заходами макроекономічного впливу з метою розширення ресурсної бази.
11) розширити коло депозитних рахунків клієнтів з різноманітним режимом функціонування , використовуючи практику відкриття різного роду CMA-, ATS-, NOW-рахунків західними банками;

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Стоцька В.Ю., студ.3 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси та кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Конєва І.І.

Прибуток – одне з основних джерел фінансових ресурсів підприємств, формування централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів. За рахунок прибутку відбувається формування в значному обсязі бюджетних ресурсів держави, здійснюється фінансування розширення підприємств, матеріальне стимулювання робітників, вирішення соціально-культурних заходів тощо, саме тому управління прибутком та рентабельністю є дуже актуальною темою.

Загальновираженими функціями прибутку є:

- Оцінювальна;
- Стимулююча;
- Господарського розрахунку;
- Розподільча;
- Індикативна (інформаційна).

Слід зазначити, що прибуток, як економічна категорія, залежить від багатьох факторів, серед яких:

- швидкість обороту капіталу. При її зростанні до суб'єктагосподарської діяльності скоріше повертаються витрачені кошти, в тому числі на заробітну плату;
- економія витрат на засоби виробництва. Її досягають завдяки впровадженню досконалішої техніки, технології, передової організації виробництва і стимулювання живої праці;
- масштаби виробництва. Зростання обсягів виробництва дає можливість використати ефективніші засоби виробництва (поточні лінії тощо) порівняно з середніми і малими господарствами. Це сприяє економії витрат виробництва, а отже підвищенню віддачі одиниці використаного капіталу.

У процесі аналізу формування прибутку використовуються наступні основні показники прибутку:

- Валовий прибуток;
- Прибуток від продажів;
- Прибуток до оподаткування;
- Чистий прибуток.

Формування прибутку відбувається за рахунок таких джерел, як продаж (реалізація) продукції, продаж іншого майна, позареалізаційні операції, частини вартості додаткового продукту, частини заново створеної вартості, виробленої та реалізованої.

Принципи розподілу прибутку можна сформулювати таким чином:

- Прибуток, одержаний підприємством у результаті виробничої, господарської та фінансової діяльності, розподіляється між державою і підприємством як господарюючим суб'єктом;
- Прибуток для держави надходить і відповідні бюджети у вигляді податків і зборів, ставки яких не можуть бути вільно змінені;
- Величина прибутку підприємства, що залишилася в його розпорядженні після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленості в зростанні обсягу виробництва і поліпшення результатів виробничо - господарської та фінансової діяльності;
- Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, в першу чергу спрямовується на накопичення, що забезпечує його подальший розвиток, і тільки в іншій частині – на споживання.

Метою підвищення результативності діяльності підприємства та його стратегічного розвитку у перспективі, виникає потреба у розробленні стратегії управління підприємством, спрямованої на вдосконалення механізму формування та використання прибутку.

Для максимізації прибутку підприємства потрібно, насамперед, виконати комплекс завдань щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та вдосконалення системи управління підприємством. Розподіл прибутку підприємства потрібно здійснювати відповідно до спеціально розробленої політики, формування якої становить собою складну економічну задачу .

Дана політика повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни. Основними шляхами покращення цільової структури формування та використання прибутку підприємства є: визначення пріоритетного напрямку використання прибутку – капіталізації коштів, що спричинить подальший розвиток підприємства та покращення фінансових результатів його діяльності, а також проведення економічної роботи щодо аналізу динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді, виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку, а також ефективного планування, формування, розподілу та використання прибутку на наступні періоди.

УНІФІКАЦІЯ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Максимова Н.О., к.е.н., проф.

Напрямки реформування сучасної системи оподаткування в Україні доцільно здійснювати в наступних напрямках: зменшення кількості малоефективних податків, визначення доцільності величини ставок податків, розширення об'єктів оподаткування, ревізії пільг і поліпшення системи адміністрування податків тощо.

Зміни торкнуться структури і основної законодавчої та нормативно-правової бази, що регулює оподаткування. Крім того необхідно створити кілька нових порядків і змін до форм звітності, що є значним у порівнянні обсягом, що підлягають трансформуванню в результаті реалізації даних змін.

Для цього доцільно врахувати досвід уніфікації податкових платежів країн з розвинутою ринковою економікою. Передовий досвід уніфікації податкової системи, зокрема, демонструє Швеція. Це країна, в якій податки є інструментом справедливого перерозподілу доходів. Тож реформування податкової системи здійснюється за напрямком: «єдина декларація — єдиний рахунок, єдиний платіж — єдина адреса (платежу)».

Значна увага, як у нашій країні, так і за кордоном (в Італії, Німеччині, Великій Британії, Швейцарії тощо), приділяється, наприклад, спрощеній системі оподаткування малого бізнесу. У деяких країнах, крім спрощеної системи оподаткування, вводяться додаткові умови зменшення суми сплати податків. Це здебільшого сприяє відмові від тіньової господарської діяльності, що дає змогу збільшити розміри податкових надходжень до бюджету.

Міжнародний досвід пропонує і такий вид збирання податків, який здійснюється за принципом національної належності платника податку. Розподіл платників податків за цим принципом дає можливість уникнути подвійного оподаткування, але тут стикаються часто національні інтереси різних країн. Так, держави, у яких підприємства та громадяни отримують більшість прибутків від діяльності за кордоном та від капіталів, які також розташовані за межами держави, зацікавлені у розмежуванні юрисдикцій за критерієм резидентства. Країни, в економіці яких найбільша питома вага належить іноземним капіталам, зацікавлені натомість у критерії юрисдикції на принципах нерезидентства.

Важливе значення для системи оподаткування має також поняття “комерційна діяльність” та отримання доходу від неї. Як відомо, такий термін законом не встановлюється, він виводиться, виходячи з інших законодавчих документів держави (наприклад, у США та Великобританії), а також із рішень судів різних інстанцій у різних справах. У деяких державах (наприклад, у Франції) виходять із роз’яснень судових органів. У США, приміром, — це ділова активність, у Великобританії — будь-яка торгівля тощо. Але у більшості країн світу поняття «комерційна діяльність» визначається як центр діяльності, пов’язаний із отриманням прибутку. Визначення цього терміна має важливе значення при встановленні податку на прибуток та обкладання суб’єкта іншими податками.

У межах уніфікації податкового законодавства України із відповідними нормами права в країнах Європейського союзу знадобиться порівняльний аналіз світового досвіду непрямого оподаткування. В Україні як пропозиція щодо реформування основного виду непрямого податку – податку на додану вартість (ПДВ) плануються наппрямки:

- зниження базової ставки з 20% до 12%.
- встановлення ставки ПДВ в розмірі 12% для: операцій при імпорті; всіх видів послуг; галузей, що відносяться до природних монополій і енергетичного сектору (виробництво і розподіл електроенергії, виробництво і розподіл газу, нафти і газового конденсату, видобуток і реалізація вугілля, видобуток уранових руд, виробництво ядерних матеріалів, виробництво і реалізація продуктів нафтопереробки).
- встановлення ставки ПДВ в розмірі 7% для інших операцій.
- введення при стягненні ПДВ елементів податку з обороту за ставкою 2,5% з подальшим зниженням через півроку до 2,0%.
- скасування пільг у вигляді операцій, що не підлягають оподаткуванню: лікарські засоби та вироби медичного призначення, освітні послуги, відходи і лом чорних і кольорових металів, періодичні та друковані видання, засоби масової інформації, виробництво деревини, постачання зернових і технічних культур.
- встановлення 0% ставки ПДВ для послуг перевезення пасажирів і вантажів транзитом через митну територію України.
- скасування пільг для спецрежимів і тимчасових пільг: сільгоспвиробники та ін.

Для порівняння - у середньому, у групі розвинених зарубіжних країн, ПДВ формує приблизно 13,5% доходів їхніх бюджетів, хоча частка цього податку регіонально досить варіативно відрізняється.

Ефективна діяльність держави та реалізація її основних функцій неможливі без налагодженої соціально-економічної політики, одне з чільних місць у якій належить саме фіскальній політиці. Акумулюючи з допомогою податкових надходжень значні фінансові ресурси, держава таким чином стимулює розвиток господарської діяльності, опікується малозабезпеченими верствами населення, забезпечує трудовий потенціал, а також суттєво впливає на стан і розвиток науково-технічного прогресу суспільства.

АКТИВНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Петренко Д.А., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент. Закоморна Н.І.

Активні операції банків - це фінансові 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.

Позичкові та інвестиційні операції комерційних банків є найбільш важливими серед активних операцій, оскільки вони являють собою банківську діяльність за допомогою якої кредитні установи запускають в оборот свої ресурси з метою отримання прибутку.

Інвестиційні та позичкові операції є найбільш прибутковими в банківській діяльності, а отже, вони займають найбільш питому вагу в складі активів комерційного банку.

Новий підхід до ведення бухгалтерського обліку активних операцій дає можливість оцінювати та відображати активи і зобов'язання, а також доходи та видатки в бухгалтерському обліку за принципом обережності, тобто всі завершені операції реєструються тоді, коли вони мали місце, незалежно від часу отримання або сплати грошей. Згідно з принципами нарахування й обережності, якщо дохід був зароблений у даному звітному періоді він реєструється і відображається у цьому періоді, разом з тим активом, який був створений. Регулюючі записи робляться для розподілення доходів та витрат серед поточних одного або кількох майбутніх періодів, для того, щоб витрати належним чином погоджувались з доходами кожного облікового періоду.

Кредит визнається балансовим активом, коли кошти зараховані на користь клієнта. Бухгалтерський облік конкретного кредиту завжди повинен бути узгоджений з умовами кредитної угоди та при відношенні кредиту на той чи інший рахунок ціль кредиту має перевагу над формою кредиту. Облік номіналу кредиту залежить від методу виплати процентів за кредит та місцезнаходження поточного рахунку одержувача кредиту.

Процентні доходи та прирівняні до них комісії за кредитами повинні нараховуватися на кожну звітну дату. Нараховані доходи обліковуються на відповідних рахунках групи, в якій обліковується номінал кредиту.

Процентні доходи банк може нараховувати застосовуючи один з двох методів: метод простої процентної ставки або метод (фактичної процентної ставки (актуарний метод), який дає більш правдиву інформацію для аналізу рентабельності кредитів. У випадку суттєвої різниці між методом рівних частин та актуарним методом, наприклад 5%, банки повинні відобразити вплив цієї зміни на фінансову звітність в положенні про політику бухгалтерського обліку.

Моніторинг позички складається в повторному аналізі фінансових звітів, відвідування підприємства позичальника, перевірці документації, забезпечення і т.д. При контрольній перевірці знову розглядається питання про відповідність даної позички цілям і установкам кредитної політики банку, аналізується кредитоспроможність і фінансовий стан клієнта, рентабельність операції і т.д.

Труднощі з погашенням позичок можуть виникати по різним причинам, найбільш розповсюдженими з який є: помилки і недогляди самого банку, допущені при розгляді кредитної заявки, розробці умов кредитного договору і наступному контролі; неефективна робота клієнта, що одержав позичку; фактори, що не знаходяться під контролем банку.

Серед причин непогашення позичок, що залежать від самого банку, слід зазначити:

– агресивна кредитна політика банку та намагання одержати якомога більший дохід від кредитних операцій.

– недотримання основних принципів (умов) кредитування.

– недостатня інформація про позичальника.

– недостатній контроль та супроводження кредитів.

– непрофесіоналізм працівників кредитного та інших підрозділів банку, що беруть участь у видачі та супроводженні кредиту.

– невиважений підхід до ризиків.

При збільшенні кредитної заборгованості, у зв'язку з несвоєчасно сплаченими відсотками, номінал кредиту збільшується на суму капіталізованих процентів, а не виносяться на рахунок прострочених відсотків, що дає змогу банкові не нести додаткових витрат при залученні коштів, а також проценти по кредиту позичальником відносяться до валових витрат, а штрафи за несвоєчасно сплачені відсотки сплачуються з чистого прибутку.

РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Бойко А.С., студ. 2 курсу ЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Мікуліна М.О.

На початку 90-х років наша країна стала на шлях створення ринкової економіки. Ринкова трансформація економіки України передбачає не тільки зміни в галузі відносин власності і виробничих відносин, а й найскоріше формування адекватної цим відносинам фінансово-кредитної системи. Одночасно з реформуванням народногосподарського комплексу в Україні повинно відбутися динамічне становлення ринку цінних паперів. Його формування в Україні є центральною ланкою ринкових перетворень і сприятиме оздоровленню економіки в цілому, інвестуванню її стрижневих галузей і об'єктів, прискоренню процесу приватизації державного майна.

Ринок цінних паперів - це функціональна система фінансового ринку, яка сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій у виробничу і соціальну сфери, стимулює структурну перебудову економіки, підвищує добробут громадян коштом доходів від вкладання грошових ресурсів у цінні папери і вільне розпорядження доходами.

В такому розумінні ринок цінних паперів становить частину ринку позичкових капіталів. На ньому здійснюється емісія та купівля-продаж цінних паперів, на основі законів попиту та пропозиції формуються ціни, складаються відносини співволодіння (акції, паї) чи позики (облігації, векселі) й похідні від них.

У розвинутих країнах ринки цінних паперів належать до числа найбільш динамічно зростаючих елементів фінансовоі сфери. Оборот на нових ринках цінних паперів зростає в багато разів швидше, ніж обсяг операцій на товарних ринках і на традиційних ринках комерційного та банківського кредиту. Формування ринків цінних паперів означає високий ступінь економічного розвитку. З ускладненням господарського механізму функції ринків цінних паперів стають дедалі різноманітнішими. Система цих ринків створює необхідний і важливий компонент сучасного механізму економічного регулювання.

Завданням ринку цінних паперів є створення умов та забезпечення, якщо можливо, більш повного та швидкого переливу заощаджень в інвестиції за ціною, яка задовольняла б обидві сторони. Через ринок цінних паперів акумулюються грошові нагромадження кредитно-фінансових інститутів, корпорацій, підприємств, держав, приватних осіб і спрямовуються на виробниче та невиробниче вкладення капіталів.

Цінні папери можуть бути іменними або на пред'явника. Іменні цінні папери, якщо дозволяє чинне законодавство, можна передавати іншим особам шляхом передавальних записів, що засвідчують перехід прав на цінний папір до іншої особи. Цінні папери на пред'явника обертаються вільно. Всі цінні папери, що обертаються на ринку, можна розділити на трьох групи: акції, облігації і спеціальні цінні папери. Що стосується інвестицій і стабільності припливу прибутку, найбільше якісними рахуються державні облігації, особливо короткострокові ощадні векселя. Потім йдуть приватні облігації й акції значних компаній, що регулярно сплачують дивіденди. Цінні папери можуть використовуватися для розрахунків, а також як застава для забезпечення платежів і кредитів. Випускає їх юридична особа, яка забов'язується виконувати обов'язки, що випливають з умов випуску цінних паперів.Перелік видів цінних паперів, які можуть випускатися і обертатися в Україні, визначається ст. 3 Закону України «Про цінні папери і фондову біржу». Відповідно до цього закону, до випуску та обігу в нашій державі допущені: акції, облігації внутрішніх державних і місцевих позик, облігації підприємств, казначейські зобов'язання держави, ощадні сертифікати, векселі, приватизаційні папери. Крім перелічених видів цінних паперів, що є за своєю економічною природою фіктивним капіталом першого порядку, в практиці фондової біржі широко застосовуються також похідні цінні папери - фіктивний капітал другого і третього порядків. До них належать депозитні свідоцтва і варранти, сертифікати інвестиційних фондів та компаній, опціони і ф'ючерси.

Сучасна структура фондового ринку України характеризується пріоритетним розвитком акціонерного капіталу і домінуючим положенням інституційних інвесторів. Процес становлення і розвитку фондового ринку в Україні тісно пов'язаний з процесами приватизації, які сприяють створенню акціонерних товариств, а також розвитку фондового ринку. В умовах економічної кризи, яка призвела до стагнації фондового ринку в Україні, через центри сертифікатної приватизації найбільш ефективно відбувається розподіл цінних паперів приватизованих підприємств, оскільки придбання об'єктів проходить на конкурсних засадах.

Особливістю діяльності сучасної біржі стає реалізація значної частини акцій індивідуальними інвесторами. Водночас створення умов для найширшої торгівлі цінними паперами з метою надання можливостей власникам реалізувати їх у найкоротший час за невеликих варіацій курсів і невисоких реалізаційних витратах - головне у діяльності вторинного ринку. Якби не було вторинного ринку або діяла обмежена чи ускладнена перешкодами організація наступних перепродаж цінних паперів, то це обмежило б бажання інвесторів вкладати тимчасово вільні кошти у всі чи частину цінних паперів, а суспільство втратило б важливе джерело інвестування. Підприємства, особливо нові, не отримали б необхідної грошової підтримки для вдосконалення й розширення виробництва.

ОБЛІК КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Клюс Т. В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Гриценко О. І.

Комерційні банки є одними із найважливіших елементів, що відносяться до інфраструктури економіки країни. Вони відіграють значну роль у забезпеченні взаємозв'язку між виробниками продукції та її споживачами, за допомогою здійснення розрахунків між ними, залучаючи для оплати тимчасово вільні кошти юридичних та фізичних осіб, вкладають певні кредитні ресурси у позики і звісно ж вони виконують багато інших видів діяльності.

Світова практика свідчить, що роль кредиту в економіці має вагоме значення, сучасне господарство не може функціонувати стабільно без кредиту. Кредитні операції банку складають найбільшу питому вагу серед інших активів. Кредити суб'єктам малого бізнесу для банку є найприбутковішими, а тому, вважаємо, першочерговою метою розвитку банківської діяльності має бути сприяння підвищенню конкурентоздатності та залученню додаткових клієнтів.

Сьогодні основною проблемою комерційних банків є впровадження МСФЗ 9, що регулюватиме порядок надання та обліку кредитних операцій суб'єктів малого бізнесу. Розглянемо основні підходи МСФЗ 9 до оцінки кредитів суб'єктів малого бізнесу.

Бізнес-модель передбачає, що мета утримування фінансових активів є отримання контрактних грошових потоків. Бізнес-модель не залежить від намірів управлінського персоналу щодо індивідуально взятого фінансового активу, тобто під час визначення бізнес-моделі для класифікації застосовується портфельний підхід (а не за кожним окремим інструментом).

Тест на характеристику договірних грошових потоків передбачає визначення – чи грошові потоки від фінансового активу є виключно платежами за основною сумою, відсотками та непогашеною частиною основної суми.

Результатом обліку є складання та подання фінансової звітності. Отже, розглядаючи МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», ми прийшли до висновку, що метод подання звітності за цим стандартом є ефективним та розкриває сутність операції кредитування повністю.

Також важливим удосконаленням, що вказується у стандарті є спосіб розкриття резервів, оцінки, знецінення, тощо. Розглянемо положення детальніше (рис. 1).

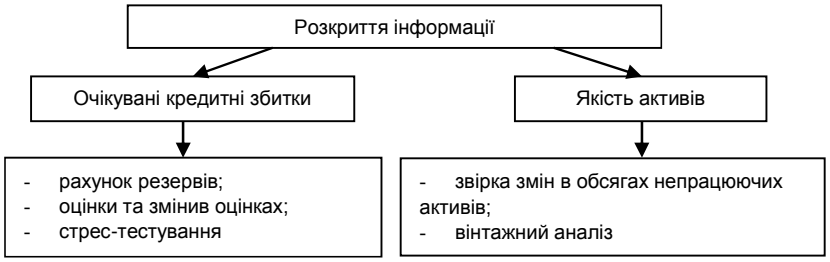

Рисунок 1 – Розкриття інформації щодо здійснення кредитних операцій з суб'єктами малого бізнесу [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]

Крім того міжнародним стандартом пропонується розкриття такої інформації:

– розкриття класів фінансових інструментів, згрупованих відповідно до їх природи і характеристик;

– розкриття інформації за рахунком резервів: звірка (узгодження) змін за рахунком упродовж періоду;

– політика списання;

– підходи до оцінювання та зміни в оцінках;

– стрес-тестування;

– кредитна якість фінансових активів: звірка змін в обсягах непрацюючих активів тощо;

– інформація щодо дат випуску та погашення кредитних договорів (вінтажний аналіз).

Таким чином, розглянувши основні положення та вимоги щодо розвитку обліку кредитних операцій банку в контексті гармонізації до міжнародних стандартів фінансової звітності, ми дійшли висновку, що сьогодні банками не використовується МСФЗ 9 у повному обсязі, тому доцільним буде впроваджувати це положення тим більше, що його перспективне застосування дозволяється.

СИСТЕМА ПЕРЕСТАРАХУВАННЯ КАТАСТРОФІЧНИХ РИЗИКІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Самошкіна І. Д., к.е.н., доцент

Ситуація, яка склалася на сьогодні в Україні стосовно страхування сільськогосподарських ризиків, щонайменше гальмує прогрес і може бути визнана кризовою.

Сільськогосподарські ризики є висококорельованими. Такі погодні ризики, як посуха, перезволоження та вимерзання, як правило, охоплюють велику територію і позначаються на якості та кількості продукції багатьох сільськогосподарських підприємств одночасно. Приватні страхові компанії неспроможні взяти на себе весь ризик агрострахування, а доступ до приватного перестрахування обмежений або воно надто дороге, що робить його застосування неможливим.

У зв'язку з цим на урядовому рівні було ухвалене рішення підкріпити страхування сільськогосподарських ризиків шляхом створення фонду перестрахування з акцентом на портфелі катастрофічних (КАТ) ризиків.

Щоб визначити рівень ризику, який слід вважати катастрофічним (і, відповідно, таким, що підлягає перестрахуванню за рахунок державного фонду), необхідно провести аналіз з кожного дизайну страхування і визначити відповідну частку премії, яка йтиме на покриття від катастрофічних ризиків. Це означає, що:

• частина ризику усіх страхових продуктів, затверджених для участі в програмі державних субсидій, буде перестраховуватися через державний фонд;

• страхові компанії можуть перестраховувати свої некатастрофічні ризики через приватне перестрахування;

• державний фонд перестрахування може забезпечити захист від некатастрофічних ризиків страховим компаніям за відповідну премію для покриття ризику;

• існуватимуть механізми, які забезпечать, що всі збитки, пов'язані з ризиками, що покриваються за рахунок фонду державного перестрахування (катастрофічні та некатастрофічні) можуть відшкодовуватися з фондів перестрахування або через фінансові схеми, що покривають дефіцит фонду перестрахування за рахунок майбутніх премій агрострахування;

• будуть чітко визначені методи інтеграції стратегій перестрахування приватних страхових компаній та державних стратегій перестрахування.

Технічні параметри для досягнення цілей, окреслених для фонду катастрофічного перестрахування, включають:

• адекватні та достовірні дані, які мають збиратися та оброблятися постійно для визначення рівня ризику, що з ним може зіткнутися КАТ-фонд, а також для визначення рівнів потенційних некатастрофічних ризиків для схеми аграрного страхування, незалежно від того, чи перестрахування цих ризиків забезпечується державним фондом, чи приватними перестраховими компаніями;

• актуарні методи, що розроблені та постійно застосовуються для оцінки ризику при встановленні тарифів для всіх субсидованих страхових продуктів. Необхідно підготувати фахівців: для збирання та управління даними; для розробки достовірних статистичних методів оцінки покриття і розрахунку премій; для оцінки цін на товари, що застосовуються для переведення кількості виробленої продукції в рамках полісу страхування у грошову вартість та для «сертифікації» схем страхування сільськогосподарських ризиків з метою представлення їх на ринках перестрахування.

• чіткі операційні стандарти для підтримки субсидованих продуктів, які перестраховані у державному КАТ-фонді.

• частина страхової премії субсидованих страхових продуктів, яка відповідає за державне КАТ-перестрахування, має відображати річний рівень ризику за всіма такими програмами та поточний акумульований дефіцит чи надлишок фонду;

• періодичний перегляд ролі державного перестрахування щодо покриття КАТ- і не КАТ-ризиків;

• наявність механізмів для щорічного звітування про статус державного фонду перестрахування у зіставленні з віднесеними до нього ризиками та вимогами Держфінпослуг до фінансової спроможності/кредитного рейтингу.

Наявні в Україні страхові продукти не відповідають вимогам широкого спектру сільськогосподарських товаровиробників, різноманітності культур та напрямів тваринництва і необхідності реагувати на майбутні потреби галузі та можливості, що відкриваються завдяки модернізації або стимулюють інновації.

У процес страхування сільськогосподарських ризиків необхідно інтегрувати механізми постійного перегляду наявних продуктів та програм страхування з метою визначення сфер, які становлять інтерес, та розробки нових страхових продуктів і пов'язаних з ними операційних процедур, що сприяють розробці нових продуктів, включаючи збір даних та параметри технічної підтримки.

Таким чином всі вищезазначені заходи слугуватимуть підвищенню ефективності системи забезпечення захисту сільськогосподарських товаровиробників від ризиків.

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Соколова А.Р., студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н.,доцент кафедри фінансів Мікуліна М.О.

Страховий сектор є невід'ємною частиною економіки й соціальної політики будь-якої держави. Страхування є своєрідним барометром економіки, за показниками якого можна судити про її поточний стан, основні процеси і напрямки розвитку.

Саме проблеми розвитку страхового ринку та необхідність розробки ефективної стратегічної політики щодо забезпечення страхової діяльності в Україні зумовили актуальність дослідження.

Метою роботи є дослідження стану розвитку ринку страхових послуг, вивчення негативних чинників, які стримують його розвиток та можливих варіантів їх усунення, а також прогнозування напрямків розвитку страхового ринку України.

Проблемам формування та розвитку страхування та страхового ринку в Україні присвячено ряд наукових праць, зокрема таких відомих науковців, як: В. Альошина, В. Базилевича, Л.М. Гутко, С.А.Ковальчука, С.Осадця, Р. Пікуса, О.М. Сіренка, О.Філонюка, В. Фурмана та інших вітчизняних та іноземних економістів.

За обсягами наданих послуг страховий ринок значно перевищує інші сектори небанківського ринку фінансових послуг, але при цьому усе ще поступається банківському.

Зниження рівня платоспроможності населення та довіри до фінансового сектору в цілому та страховиків зокрема, призвели до суттєвого зменшення попиту на страхові послуги перестрахового захисту у міжнародних перестраховиків; погіршилися умови інвестування активів.

Перед страховим ринком постає складне завдання щодо підвищення рівня капіталізації та фінансової надійності страхових компаній, ліквідності їх активів, а також забезпечення антимонопольної політики. За рівнем страхових платежів на душу населення серед країн Східної Європи за цим показником Україна суттєво відстає. Наприклад, у 20 разів від Словенії, в 11 раз від Чеської Республіки та у 9 раз від Польщі. З метою забезпечення національної фінансової безпеки України у зв'язку зі вступом до СОТ (відбулася лібералізація ринку страхових послуг) та негативним впливом світової фінансової кризи необхідно забезпечити заходи щодо відновлення довіри населення до фінансового ринку та створити умови залучення коштів страхового ринку в економіку країни.

Створення Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України в 2003 році сприяло вдосконаленню державного регулювання страхової діяльності та формуванню адекватних основ розвитку вітчизняної страхової індустрії в сучасних умовах. Однак недостатнє технічне та ресурсне забезпечення цього державного органу, обмежені можливості використання інформаційних технологій істотно ускладнюють проведення оперативного аналізу діяльності страховиків і страхових брокерів, а також оцінки ризиків страхової індустрії в цілому.

На сьогодні на страховому ринку України спостерігаються такі тенденції :

- зменшення страхових платежів та витрат;
- загострення конкуренції;
- створення незбалансованого портфеля страховиків;
- втрата страховиками (як інвесторами) можливості надійно вкладати страхові резерви;
- неможливість використання певних каналів продажу, які застосовувались раніше (зокрема, банківського – внаслідок зменшення кредитування);
- брак обігових коштів;
- затримки виплат страхових відшкодувань;
- посилення недовіри серед населення до страхових компаній.

Негативний вплив на розвиток страхового ринку в Україні справляє значна заборгованість та збитковість більшості підприємств.

Таким чином, страховий ринок є складною; багатофакторною; динамічною; структурованою; відкритою; мобільною; залежною від загальної економічної ситуації в країні та активності страховика системою.

Страховий ринок України останнім часом стрімко розвивається, проте в його формуванні та розвитку існує низка проблем і труднощів, а отже існує і потреба в системному, комплексному дослідженні, спрямованому на їх виявлення, та розробці рекомендацій щодо їх вирішення.

Страховий ринок, як и будь-який інший ринок має свою структуру і функціонує в певних умовах навколишнього середовища. Страховий ринок являється частиною фінансового ринку, що певним чином характеризує його навколишнє середовище.

Цілю функціонування страхового ринку є акумуляція та розподіл страхового фонду з метою страхового захисту суспільства.

Таким чином, актуальність теми обраної для розгляду в представленій роботі не викликає сумнівів.

ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК ЗАПОРУКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Смоля А.М., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Самошкіна І.Д.

Ефективне забезпечення фінансової безпеки підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України на ринкових засадах неможливе без системного підходу до нього. Тому актуальною задачею на сьогодні є формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств як прояву комплексного підходу до організації такої системи.

До складу механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства слід віднести наступні елементи (складові): сукупність фінансових інтересів підприємства, функції, принципи і методи управління, організаційну структуру, управлінський персонал, техніку і технології управління, фінансові інструменти, критерії оцінки рівня фінансової безпеки. У цьому розумінні механізм забезпеченням фінансової безпеки підприємства уявляє собою єдність процесу управління і системи управління. У такій єдності закладено діалектичну суперечність змісту (процес управління) і форми (структура управління).

Можна говорити про функціональну структуру управління фінансовою безпекою підприємства. До складу основних функцій забезпечення фінансової безпеки підприємства слід віднести, базуючись на теорії управління, наступні: планування, включаючи програмування і прогнозування; організацію і регулювання; стимулювання; контроль у вигляді сукупності обліку, аналізу і аудиту.

Однією із складових механізму фінансової безпеки підприємства є фінансове прогнозування, що визначає рух фінансових ресурсів та їх відповідність матеріальним ресурсам, забезпечує реальне використання економічних важелів, органічне поєднання товарно-грошових відносин і механізму менеджменту економікою підприємства.

На даний момент на підприємствах малого і середнього бізнесу фінансовим прогнозам, як і прогнозуванню взагалі, не приділяється значної уваги. Підприємці вважають що це є зайве, але в умовах перехідного періоду, для виходу з кризи складання прогнозів є не тільки раціональним але і необхідним для нормального функціонування господарюючого суб'єкта.

На нашу думку, до напрямів удосконалення фінансового прогнозування на підприємстві слід віднести наступні:

1. Використання при фінансовому прогнозуванні достатньої інформаційної бази, яка б відповідала вимогам менеджера як за кількістю так і за якістю.

2. Наукова обґрунтованість фінансового прогнозування, яке передбачає економічне обґрунтування фінансових показників, а також відображення в них реальних процесів економічного і соціального розвитку, збалансованості в них усіх фінансових ресурсів.

3. Самостійність підприємств у фінансовому прогнозуванні дасть змогу їм при розробці фінансового прогнозу гнучко реагувати на зміни зовнішніх та внутрішніх умов виробництва та збуту.

4. Політика цін є одним з найважливіших елементів фінансового прогнозування діяльності підприємства.

Ціноутворення - складний процес, оскільки ціна є величиною принципово нестійкою. На неї впливає стан економіки, кон'юнктури ринку, політика конкурентів, посередники, покупці. Процес ціноутворення повинен відображати загальні цілі підприємства, бути тісно пов'язаними із ними.

5. Принцип економічності полягає в тому що витрати на прогнозування повинні раціонально співвідноситися з отриманими результатами.

Враховуючи те, що прогнозування це - досить складний процес, який потребує додаткових витрат часу, фінансів тощо, виконання цього принципу є дуже важливим. Воно може здійснюватися шляхом розробки раціональних форм бюджетів, виключенням дублюючої та не релевантної інформації, а головне – ефективною організацією всього процесу фінансового прогнозування.

6. Принцип гнучкості – полягає в тому, що розроблена система прогнозів повинна допускати можливість коригування при зміні зовнішніх умов стану підприємства. Необхідність реалізації цього принципу зумовлена постійними змінами зовнішнього середовища та потребою своєчасної адаптацією планів до них.

Для забезпечення найповнішої реалізації принципу гнучкості доцільно використовувати систему змінного прогнозування. Її зміст полягає у коригуванні із закінченням встановленого планового періоду прогнозів на наступні періоди.

Тобто, підприємства, на яких застосовуються методи фінансового прогнозування, мають змогу ефективніше організувати свою виробничо-господарську та економічну діяльність, адже фінансове прогнозування це реальна економія грошей і часу.

Отже, з метою комплексного формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства постає завдання на підприємстві переосмислити завдання існуючих елементів механізму, перенацілити їх на виконання задач, пов'язаних із забезпеченням фінансової безпеки підприємства, і відповідно до цього - реструктуризувати ці складові.

ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ КРЕДИТНИХ ПОСЛУГ ККОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ УКРАЇНИ

Журавель О.М., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Самошкіна І.Д.

Сучасний етап становлення ринкових відносин в економіці України характеризується посиленням ролі банківської системи у стимулюванні економічного зростання, що визначається активізацією кредитних вкладень комерційних банків у реальний сектор господарства. Кредитування як фундаментальна складова діяльності банків є головним джерелом забезпечення потреб підприємств у грошових ресурсах, слугуючи основою для збільшення інвестицій, сприяючи неперервності і прискоренню відтворювального процесу та зміцнюючи економічний потенціал суб'єктів господарювання. За умов недостатнього рівня розвитку такого важливого сегменту фінансового ринку як ринок цінних паперів саме кредитна активність комерційних банків визначає перспективи стабільного функціонування і розвитку підприємств усіх галузей вітчизняної економіки.

У той же час успішність та ефективність банківських кредитних вкладень у різні сектори господарства багато в чому залежить від можливостей менеджменту банківських установ здійснювати оптимальне формування і управління кредитним портфелем, забезпечуючи належну ефективність банківської діяльності при мінімально можливому рівневі ризику. Адже зростання масштабів банківського кредитування без належного врахування ризиків та можливостей ефективно управляти сформованим кредитним портфелем несе в собі загрозу для ефективного функціонування як окремих комерційних банків, так і банківської системи України. Сучасний етап становлення ринкових відносин в економіці України характеризується посиленням ролі банківської системи у стимулюванні економічного зростання, що визначається активізацією кредитних вкладень комерційних банків у реальний сектор господарства. Кредитування як фундаментальна складова діяльності банків є головним джерелом забезпечення потреб підприємств у грошових ресурсах, слугуючи основою для збільшення інвестицій, сприяючи неперервності і прискоренню відтворювального процесу та зміцнюючи економічний потенціал суб'єктів господарювання.

Ефективна організація кредитної діяльності банків відіграє важливу роль для банків України, так як більшу частину активів банківської системи представлено саме кредитними вкладеннями.

На сучасному етапі економічного розвитку одним з важливих шляхів виходу України з кризового стану займає удосконалення та подальший розвиток банківського кредитування. Підвищення ефективності банківського сектору країни – одна з актуальних, гострих і складних проблем, яка існує на сьогоднішній день. Адже зараз банківські установи дещо уповільнили свою діяльність на ринку кредитування, що є безумовним наслідком світової економічної кризи, яка похитнула економіку не тільки нашої держави.

Зокрема, кредити, надані резидентам банками України, на кінець січня 2012 року становили 731 млрд. грн., а темп їх приросту становив 3,1% у річному обчисленні порівняно з 1,3% на кінець грудня. Варто уточнити, що темпи приросту кредитів, наданих фінансовим корпораціям, становили 10,3% у річному обчисленні, а кредитів, наданих домашнім господарствам –11,7%. При цьому темп приросту кредитів, наданих фінансовим корпораціям у національній валюті, становив 16,7% у річному обчисленні, а темп приросту кредитів, наданих домашнім господарствам у національній валюті, становив 0,2% у річному обчисленні.

Темпи приросту кредитів, наданих фінансовим корпораціям і домашнім господарствам в доларах США становили відповідно 3.4% і –15.5% у річному обчисленні. Аналізуючи процентні ставки за кредитами на початку поточного року, помітно, що вони незалежно від валюти позички знизилися. Ставки для суб'єктів господарювання в гривнях зменшились до 13,56%, в доларах США - до 10,55%, а в євро - до 8,20%. Кредитами, надані протягом січня домашнім господарствам також стали дешевші, а саме: в гривнях ставка склала 25,17%, в доларах США -10,82% та в євро – 16,31%.

Сьогодні аналізуючи темпи видачі кредитів за видами економічної діяльності, спостерігається приріст кредитів у сільське господарство, що становить 8,6%, у промисловість та будівництво відповідно становлять 17,1% та 5,5% у річному обчисленні. За строками погашення збільшується попит суб'єктів господарювання на кредити від 1 року до 5 років та більше 5 років. Темпи приросту кредитів зі строком погашення до 1 року порівняно менші і становлять 6,5%.

Станом на кінець 2012 року, лише 10-15% всіх банків України інтенсивно кредитують народне господарство, основними з яких є: Приватбанк, Укрексімбанк, ВТБ Банк, Укрсоцбанк, Ощадбанк та інші.

Отже, можна стверджувати, що навіть четверта частина всіх банків країни, не займаються своєю діяльністю на повну потужність.

Отже, для стабільної та безперебійної діяльності банківського сектору, перш за все, необхідно удосконалити організаційний та фінансово-економічний механізм банківської системи України, збільшити обсяги банківських кредитів та вдосконалити бізнес-планування фінансової та операційної діяльності.

ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖКХ

Гайдамака Ю. С., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. “Фінанси і кредит”
Науковий керівник: доц. Самошкіна І.Д.

Житлово-комунальне господарство представляє собою комплекс підприємств і організацій, що забезпечують комунально-побутові потреби населення.

До початку реформування економіки держави підприємства та організації, які обслуговували житловий фонд, перебували у державній або комунальній власності й були підпорядковані міністерствам (відомствам) чи органам місцевого самоврядування. Всі вони посідали монопольне становище на відповідних ринках.

Під час загальної реформи економіки безумовно повинні відбутись істотні зміни і у житлово-комунальному господарстві, основними з яких є визначення реального власника житла та зняття з держави непосильного тягаря дотацій житлово-комунальній галузі, тобто перехід до економічно обґрунтованих тарифів. Оскільки відсутнє бюджетне фінансування на покриття збитків галузі з одного боку, а з іншого - відсутність у населення коштів на оплату комунальних послуг, призвели до стрімкого зростання неплатежів і, як наслідок, - до збільшення дебіторської та кредиторської заборгованості.

Необхідність реформування економічних відносин у житлово-комунальному господарстві гостро відчувається вже тривалий час. Керівники підприємств житлово-комунального господарства розуміли, що рано чи пізно у сфері комунальних послуг доведеться переходити до ринкових відносин і штучне затягування цього процесу призводе до її відриву від нових економічних законів розвитку і, як наслідок, до повного розвалу системи життєзабезпечення населення. Через брак мінімально необхідних коштів практично припинилося проведення робіт з ремонту житла, об'єктів комунальної інфраструктури. В експлуатацію вводиться менш як половина запланованих комунальних об'єктів.

Тривалий час вважалось, що безплатне житло, мізерна плата за послуги є одним з найбільших наших досягнень, зовсім не замислюючись над тим, що будівництво житла та його утримання здійснюються за рахунок зменшення нашої реальної заробітної плати, завищення прямих і непрямих податків.

Жорстке утримання державою тарифів на послуги на найнижчому рівні при повній залежності житлово-комунальних підприємств від цінового диктату підприємств-постачальників, брак бюджетних коштів (дотації) для покриття зростаючої різниці між вартістю послуг і тарифами для населення, соціальна незахищеність значної частини громадян і неможливість оплати ними дедалі більшої вартості свого житла вимагають пошуку нових, нетрадиційних шляхів економічного забезпечення діяльності галузі, формування цінової і тарифної політики. Тому на сьогодні, в Україні необхідне негайне проведення радикального перегляду собівартості, цін і тарифів на послуги, що надаються підприємствами та організаціями житлово-комунального господарства. Головною метою запровадження економічно обґрунтованих витрат виробництва, цін і тарифів є створення ефективного ринкового механізму функціонування житлово-комунального господарства і підвищення рівня обслуговування споживачів.

Оскільки розмір тарифів на послуги, що надається підприємствами житлово-комунального господарства тривалий час встановлювався державою, то і тривалий час підприємствам ЖКГ як і більшості підприємств цієї галузі, було обрано стратегію виживання, тобто діяльність підприємств даної галузі була направлена на отримання доходів, які лише покривали понесені витрати виробництва.

Сьогодні ж в умовах повного переходу до ринкових відносин і розвитку підприємництва виникає потреба в зміні стратегії підприємства. Оскільки в минулому підприємства ЖКГ значну частину витрат покривало за рахунок коштів бюджету, то суттєвої потреби в зниженні собівартості втрат не виникало. На сучасному ж етапі, в умовах коли ціни та тарифи на послуги підприємств ЖКГ залишаються обмежені антимонопольним законодавством, шляхами підвищення ефективності ресурсного потенціалу даного підприємства є :

- зменшення витрат, тобто доведення їх рівня до нормативних, що й повинно стати основною місією підприємств ЖКГ;
- підвищення рівня ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств;
- удосконалення тарифів та підвищення якості послуг тощо.

Виходячи з розуміння мети, дане підприємство цікавить у першу чергу два пріоритетних ключових результати, що стосуються: показників оперативної діяльності; показників стратегічної діяльності.

Таким чином, місією підприємств ЖКГ повинно стати прагнення надання клієнтам більш ширшого спектра комунальних послуг, високої якості обслуговування і ефективного стабільного розвитку підприємств з урахуванням інтересів споживачів. Всі вищезазначені положення дають можливість вирішити питання переведення підприємств ЖКХ у режим беззбиткового функціонування;створити належні умови як для надання послуг, так і для їх споживання.

ПРІОРИТЕТНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кірсанов Ю. В., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. “Фінанси і кредит”
Науковий керівник: доц. Самошкіна І.Д.

Ринково орієнтована трансформація в Україні передбачає використання переважно економічних методів впливу на процеси відтворення засобів життєдіяльності людини. Вона охопила всі сфери підприємництва, включаючи інвестиційну діяльність, торкнулася усіх ієрархічних рівнів управління. Разом з тим аналіз здійснених заходів щодо застосування ринкових принципів засвідчує, що проблеми інвестицій в основні засоби із-за відсутності джерел фінансування та недостатнього розуміння ролі реальних інвестицій у забезпеченні сталого розвитку економіки вирішуються незадовільно.

Крім того, були і залишаються зараз інші чинники послабленої уваги до управління інвестиційною діяльністю в АПК і в сільському господарстві. Так, контроль за формуванням амортизаційного фонду як джерела інвестицій та за цільовим використанням коштів цього фонду в зв'язку із недосконалим обліком основних засобів унеможливлено. Внаслідок необґрунтованих рішень в ході реформування бухгалтерського обліку (відмова від використання рахунку "амортизаційний фонд", нормативно встановленої граничної оцінки об'єктів основних засобів і т. ін.) якість облікової інформації перестала відповідати потребам аналізу відтворення основних засобів та управління цими процесами.

Методологічною радою з бухгалтерського обліку Мінфіну України зроблено спробу виправити цей недолік. Підприємствам запропоновано відображати процеси створення та використання амортизаційного фонду в системі позабалансового обліку. Цей крок щодо зміни методології бухгалтерського обліку амортизації можна оцінювати як позитивний. Проте позабалансовий облік амортизації не створює умов для повної реалізації інформаційного потенціалу підприємства, не вирішується проблема формування бази даних для об'єктивної оцінки параметрів руху основного капіталу, необхідної для розробки прогнозів та програм економічного і соціального розвитку.

Кризовий стан економіки сільського господарства обумовлює потребу у принципово новому ставленні до інвестицій в основні засоби праці, до управління інвестиційною діяльністю підприємств. Пов'язане це із вимушеним застосуванням більшістю сільськогосподарських підприємств морально і фізично застарілої техніки, зношених інших об'єктів основних засобів, що не дозволяє досягати синергетичного ефекту від впровадження прогресивних технологій виробництва.

Внаслідок цього вироблена сільськогосподарськими підприємствами продукція в багатьох випадках є неконкурентоспроможною за своєю якістю або собівартістю. Отже, утворилася пастка: матеріально-технічна база не дозволяє забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції, а реально існуюче виробництво не забезпечує одержання коштів, достатніх для своєчасного оновлення матеріальної бази виробництва. Суми власних фінансових ресурсів, які підприємства могли б спрямовувати на інвестиційні цілі, не відповідають потребам в них. Стосується це і амортизаційного фонду як джерела інвестицій в основні засоби.

З метою активізації інвестиційної діяльності Кабінетом Міністрів України підготовлено пропозиції щодо розробки амортизаційної політики і прийняття з цією метою Закону України "Про амортизацію".

Аналіз проекту Закону показав, що через амортизаційну та облікову політику держава започатковує мотивацію реальних інвестицій в основні засоби, прагне створити умови активнішого впровадження в господарську практику науково-технічних досягнень.

При наявності достатніх фінансових коштів, якщо податкове законодавство не передбачає пільгових умов для лізингу доцільніше віддати перевагу фінансуванню капітальних вкладень за рахунок власних коштів.

Одним з головних напрямків удосконалення механізму господарювання на сучасному етапі є корінна зміна змісту і напрямку дії механізму фінансування джерел відновлення основних фондів.

Формування фінансових ресурсів, необхідних для відновлення основних фондів в їхній активній частині, здійснюється за рахунок таких коштів: власних, отриманих від і фінансово-кредитної системи і використання недержавних інвестицій.

Вважаємо, що механізм фінансування джерел відновлення повинний включати оцінку як зовнішніх(довгострокові позички у вигляді кредиту або лізингу і кошти зарубіжних інвесторів), так і внутрішніх(довгострокові позички у вигляді кредиту або лізингу і кошти зарубіжних інвесторів)джерел.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Кущ В.А., студ. 2 курсу ФЕіМ, спец «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н. Мікуліна М.О.

Вирішення проблем стабілізації аграрного сектора економіки України в умовах формування ринкових відносин об'єктивно пов'язано із системою забезпечення сільськогосподарських підприємств необхідними фінансовими ресурсами. Одним із джерел цих ресурсів мають стати кредити комерційних банків. Звісно, що сільськогосподарське виробництво носить сезонний характер, тому своєчасне і достатнє забезпечення сільськогосподарських товаровиробників короткостроковими кредитами комерційних банків є актуальним.

Теоретичні та прикладні аспекти кредитування підприємств аграрного сектора комерційними банками досить глибоко досліджені в роботах учених-аграріїв: В.М. Алексейчука, В.І.Богачова, О.Є. Гудзь, М.Я.Дем'яненка, С.М.Колотухи,Ю.Ф.Наумова, О.М. Онищенко, Ю.А. Потійка, П.Т. Саблука, В.Г. Ткаченко, А.В. Чупіса та інших. Однак система забезпечення сільськогосподарських товаровиробників короткостроковими кредитами банків, роль яких зараз підсилюється, ще недостатньо сприяє вирішенню економічних проблем у галузі.

Банківська установа при здійсненні кредитування сільськогосподарських підприємств дотримується наступних основних умов:

– позики надаються позичальникам, що ведуть бізнесову діяльність. Надання позик знову створеним підприємствам, які не мають досвіду роботи на ринку є ризикованими для банку;

– необхідно, щоб позика мала два і більше джерел для погашення: бізнесова діяльність позичальника і забезпечення позики – застава та порука або гарантія третіх осіб. Причому, головним джерелом для погашення зобов'язань є саме поточна діяльність позичальника;

– надається позичальнику, який має постійні грошові надходження на поточні та інші банківські рахунки;

– сума отриманих доходів від реалізації продукції позичальника має покривати всі його витрати та борги;

– позичальник повинен брати участь у проекті грошовими коштами або майном, у такому випадку зацікавленість позичальника в успішному завершенні проекту зростає.

При здійсненні кредитування аграрних підприємств працівники кредитного відділу висувають до потенційних позичальників такі основні вимоги:

– задовільний фінансовий стан позичальника;

– надходження на рахунки, відкриті позичальником в банку, не менше половини виручки від реалізації товарів, послуг;

– розрахунки позичальника та з позичальником повинні здійснюватись у грошовій формі, виключаючи бартерні схеми;

З метою мінімізації кредитного ризику фахівці кредитної служби проводять більш детальний аналіз виробничих показників діяльності сільськогосподарських підприємств, оскільки вплив саме цих показників є найбільш важко контрольованим з боку банку. Серед них виділяють:

– наявність власних земель у позичальника;

– забезпеченість позичальника новою технікою та необхідними складськими площами для зберігання виробленої продукції;

– сезонність виробництва;

– дотримання технології проведення агротехнічних заходів;

– природні фактори та врожайність сільськогосподарських культур;

– наявність у позичальника замкнених циклів виробництва та переробки продукції;

– регулювання ринку сільгосппродукції державою

Таким чином, рівень позикового відсотка в умовах ринкових відносин складається не лише під впливом попиту і пропозиції, але й є результатом складної взаємодії ряду факторів як фінансової так і виробничої сфери. До них відносяться циклічність виробництва, досягнутий в країні ступінь накопичення грошового капіталу і заощаджень, загальний рівень розвитку грошових ринків і ринків цінних паперів, міжнародна міграція капіталів, стан національних валют.

Фактична ситуація, як показали дослідження, характерна тим, що більшість сільськогосподарських товаровиробників не є кредитоспроможними через відносно низьку рентабельність ведення господарства. Ризик несвоєчасного повернення кредиту дуже високий, що робить аграрний сектор непривабливим для комерційних банків та інших фінансових структур. Однак робота в ринкових умовах без залучення коштів для покриття сезонної потреби у фінансових ресурсах неможлива і неефективна. Своєчасне і достатнє забезпечення сільськогосподарських товаровиробників кредитами, що необхідно через специфіку сільського господарства, сьогодні має першорядне значення. Кредитування в аграрному секторі - тема досить актуальна, яка уже тривалий час обговорюється експертами, сільгоспвиробниками, банками…, проте досі не вирішується.

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРВІСНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ

Дудченко С., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец.«Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Гриценко О. І.

Торгівля є однією з провідних галузей економічної діяльності та найрозвиненішою формою підприємництва. Це вид економічної діяльності у сфері товарообігу і просування товарів від виробника до споживача у формі купівлі-продажу та надання пов'язаних із цим послуг.

На підприємствах, які здійснюють продаж товарів, розмір запасу товарів значно впливає на рентабельність. Товари часто виступають основним поточним активом торговельного підприємства, а тому мають вплив на розмір власного капіталу. Оцінка товарів у поточному обліку грунтується на первісній вартості товарів.

П(С)БО 9 встановлено, що до запасів відносяться активи, які утримуються для подальшого продажу, перебувають у процесі виробництва або утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг а також управління підприємством.

Згідно з П(С)БО 9 придбані або отримані запаси, включаючи товари, зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Змінами та доповненнями, встановлено порядок обліку та списання для включення до собівартості реалізованих товарів тільки для транспортно-заготівельних витрат. Порядок обліку та списання інших витрат, що входять до первісної вартості реалізованих товарів, чинним законодавством не встановлений.

Як випливає з п.9 П(С)БО 9, транспортно-заготівельні витрати – це тільки частина витрат, що входять до первісної вартості запасів. Суму транспортно-заготівельних витрат, що узагальнюється на окремому субрахунку до рахунка обліку запасів, щомісяця розподіляють за середнім відсотком між сумою лишку запасів на кінець звітного місяця і сумою запасів, що вибули (використані, реалізовані, безоплатно передані тощо) за звітний місяць. Суму транспортно-заготівельних витрат, яка відноситься до запасів, що вибули, визнають як добуток середнього відсотка транспортно-заготівельних витрат вартості запасів, що вибули з відображенням їх на тих самих рахунках у обліку, у кореспонденції з якими відображено вибуття цих запасів.

Згідно з положеннями пунктів 8 і 9 П(С)БО 9, не може бути собівартості реалізованих товарів як на оптових, так і в роздрібних торговельних підприємствах без відповідної частки витрат, безпосередньо пов’язаних з придбанням товарів, їх доставкою і доведенням до стану, в якому вони придатні до реалізації. Без частки названих витрат неможливо об’єктивно визначити фінансові результати й ефективність торгівлі.

Безперечно, що транспортно-заготівельні витрати за економічним змістом та давно відпрацьованою методологією їх обліку безпосередньо відноситься до витрат торгівлі, а не до товарів. Тому їх слід відносити до фактичної собівартості реалізованих товарів опосередковано на підставі спеціального розрахунку підсумком за місяць.

Названі витрати, що входять до первісної вартості товарів, найдоцільніше списувати для включення до собівартості реалізованих товарів наприкінці звітного місяця на підставі розрахунку їх розподілу на основі середнього відсотка цих витрат, розрахованого згідно з положенням:

Витрати на придбання товарів ,їх доставку та підготовку до реалізації доцільно обліковувати на окремих аналітичних рахунка (статтях) витрат до відповідних рахунків або субрахунків.

Практично до купівельної вартості товарних запасів можуть бути включені лише ті витрати, що пов’язані з придбанням запасів, які вписані до товарного документа постачальника та підлягають оплаті за цим документом, з розподілом зазначених витратна окремі види товарів та додатковим калькулюванням купівельних цін. Решту витрат, які входять до первісної вартості товарів, треба обліковувати на окремих аналітичних рахунках або субрахунках.

Доцільним є облік всіх витрат, які входять до первісної вартості товарів, протягом місяця на рахунку 93 „Витрати на збут”, бо будь-який інший рахунок за економічним змістом та структурою для цього не підходить. Списання транспортно-заготівельних витрат наприкінці місяця з кредиту рахунка 93 за спеціальним розрахунком на дебет субрахунку 902 „Собівартість реалізованих товарів” для визначення їх фактичної собівартості є найбільш доцільним.

До первинної вартості товарів, зокрема, включаються витрати на транспортування товарів, на навантажувально-розвантажувальні роботи, страхування ризиків транспортування та інші витрати, пов’язані з придбанням товарів і доведенням їх до стану, придатного для подальшого продажу.

Отже, на сучасному етапі є актуальним правильне визначення первісної вартості товарів, оскільки вони є основним поточним активом торговельного підприємства. Особливу увагу необхідно приділити витратам на придбання товарів, транспортно-заготівельним витратам, витратам на доведення товарів до придатного для реалізації стану. Потрібно вдосконалювати методику формування транспортно-заготівельних витрата, витрат на доведення товарів до придатного для реалізації стану, бо вони є визначальними при формуванні собівартості товарів, що впливає на достовірну оцінку рентабельності продаж.

ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Ряболус В.В., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., проф. Максимова Н.О.

Розвиток фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів в Україні супроводжується значними економічними суперечностями, зумовленими особливістю ринкової трансформації в умовах глобалізаційних процесів. Однією з найважливіших проблем, з якою стикаються вітчизняні підприємства, є недостатня ефективність організації управління їхніми фінансовими ресурсами, з огляду на те, що фінансові ресурси є базисним ресурсом, без якого неможливе функціонування й розвиток підприємства.

Актуальність полягає в тому, що за умов ринкових відносин, підвищується самостійність підприємств, їх економічна і юридична відповідальність. Різко зростає значення фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Все це значно збільшує роль раціонального формування і використання фінансових ресурсів підприємства.

Для розв'язання проблем формування і використання фінансових ресурсів підприємств потрібна виважена, довгострокова політика 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 соціально-економічних проблем країни. Економічно обґрунтоване використання податкових, інвестиційних та цінових механізмів сприятиме виходу з фінансової кризи, надходженню коштів до бюджету, збільшення дохідності підприємств.

Функціонування ринкової економічної системи в Україні можливе за умови зростання ефективності використання фінансових ресурсів.

Використані фінансові ресурси, формуючи потенціал окремого підприємства, є часткою ресурсного забезпечення народного господарства в цілому чи окремих його галузей. Отже ресурсне забезпечення окремих підприємств залежить від ресурсного насичення в країні в цілому. Для ефективного функціонування окремого підприємства, важливо визначити оптимальну потребу в фінансових ресурсах та забезпечити структуру джерел її формування і використання.

Оскільки фінансові ресурси підприємства й державні фінанси взаємопов'язані, у фінансову систему доцільно включати фонди фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні держави, окремих господарських суб'єктів, інших фінансових інститутів і використовуються з метою виконання економічних і соціальних функцій. В ринкових умовах до фінансової системи доцільно включати ресурси недержавної кредитно-банківської системи і фінансових ринків. Відповідно до вказаних елементів можна визначити основні напрямки фінансової реформи в Україні:

- економічне обґрунтування структури державного бюджету;
- розвиток банківської системи;
- розвиток фінансових посередників та фінансових ринків;
- державне регулювання фінансових розрахунків окремих підприємств;
- державне регулювання кризи платежів.

Фінансові реформи в Україні безпосередньо впливають на структуру фінансових ресурсів підприємства та поліпшення ефективності їх використання.

Оцінка ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств має базуватися на таких основних методологічних принципах:

— врахування особливостей створення і функціонування цих підприємств;
— узгодженість з принципами оцінки результативності їх господарської діяльності в цілому;
— здійснення її на основі економічних критеріїв, узгодженість з основною метою цього управління;
— використання відповідної системи оціночних показників.

Багатоплановість фінансової діяльності підприємств зумовлює необхідність оцінки результатів управління нею за окремими диференційованими напрямками. З цією метою систему оціночних показників результативності управління фінансовими ресурсами пропонується поділити на три групи:

— перша група показників – показники, які дозволять зробити висновки про забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами;
— друга група – показники, які характеризують інтенсивність використання фінансових ресурсів підприємства;
— третя група – показники оцінки результативності використання фінансових ресурсів.

Таким чином, для здійснення господарської діяльності, отримання продукції, доходів і накопичень підприємства використовують окремі види ресурсів: матеріальні, трудові, фінансові, а також грошові кошти. Усі види перерахованих вище джерел беруть участь як у формуванні активів підприємства, так і в здійсненні його виробничо-фінансової діяльності з метою отримання відповідного доходу та прибутку.

РОЗВИТОК ПАСИВНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Сторожук А.Г., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: старший викладач Гузенко Т.С.

Перехід до ринкової економіки вимагає від українських комерційних банків підвищення ефективності управління банківською діяльністю. Важлива роль у реалізації цієї задачі відводиться аналізу банківської діяльності. З його допомогою виробляються стратегія і тактика розвитку банку, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності проведення активних і пасивних операцій, оцінюються результати діяльності банку, його окремих підрозділів. Тим часом, успішний розвиток і надійність банківської системи України в сформованих економічних умовах також багато в чому залежить від постановки в комерційних банках аналітичної роботи, що дозволяє давати реальну і всебічну оцінку досягнутим результатам діяльності банків, виявляти їхні сильні і слабкі сторони, визначати конкретні шляхи вирішення виникаючих проблем. Таким чином, аналіз банківської діяльності є основою ефективного управління банком, вихідною базою прийняття управлінських рішень на всіх рівнях банківського менеджменту.

Відомо, що, коли в банку будуть "здорові" клієнти, то й банк у такому разі буде процвітати, і навпаки. Аналіз прибутковості банків (як складової частини аналізу банківської діяльності) дозволяє судити як про становище самих банків, так і про загальну економічну ситуацію в країні. Прибутковість банків має значення не тільки для самих банків, а й для всієї країни в цілому, і, навпаки, банкрутство банків спричиняє збитки його клієнтів (депонентів): підприємств і населення. Про становище банків можна судити із комплексного і всебічного аналізу банківської діяльності.

Суть пасивних операцій заключається в залученні різних видів вкладів в рамках депозиту та ощадних операцій, отримання кредитів від інших банків, емісії різних видів цінних паперів, а також проведення інших операцій в результаті яких збільшуються грошові засоби в пасиві балансу комерційного банку. Саме в результаті пасивних операцій банки отримують додаткові ліквідні кошти для формування ресурсів.

Найбільш поширеною класифікацією ресурсів комерційного банку є класифікація відповідно до джерел формування. Згідно цього критерію кошти комерційного банку поділяються на власні, запозичені та залучені, а пасивні операції - на операції по формуванню власного капіталу банку, депозитні операції, операції по залученню коштів комерційним банком.

Під депозитом розуміють грошові засоби в готівковій чи безготівковій формі, в національній чи іноземній валюті, передані в банк їх власником чи третьою особою по дорученню і за рахунок власника для зберігання на визначених умовах. Операції, пов'язані із залученням грошових засобів на вклади, називаються депозитними. Усі депозити поділяються на такі види: до запитання, строкові та ощадні. Можна сказати, що депозитні операції займають вагоме місце в процесі формування банками своїх ресурсів. В значній мірі завдяки депозитам банк може формувати довгострокові та короткострокові ресурси, на основі яких він може проводити активні операції та отримувати прибуток. Вдале проведення депозитної політики банком являється запорукою успіху.

Управління пасивами - складна і багатогранна проблема, що не має однозначної відповіді і потребує щоденного аналізу стану не лише банківських активів і пасивів, але й перспективи розвитку економіки і| країни в цілому. Управління може здійснюватися як на макроекономічному рівні – Національним банком так і на мікро- рівні – самим банком. Національний банк при управлінні використовує такі інструменти: встановлення ліміту кредитів, що надаються комерційним банкам і уряду; зміна рівня дисконту, тобто відсотків, які стягує центральний банк за надані ним кредити; операції з купівлі-продажу державних цінних паперів та валюти; встановлення центральним банком норм та нормативів, та обов'язкових нормативів через впровадження спеціальних інструкцій Національного банку для використання комерційними банками.

На сьогоднішній день світова банківська практика виділяє на мікроекономічному рівні три основних методи управління пасивами і активами: загальний метод розподілу коштів або загальний фонд коштів, метод розподілу активів, або конверсія коштів і науковий метод. Використання будь-якого з зазначених методів дає змогу банку проводити ефективну політику управління пасивами. Менеджер банку повинен знати всі переваги та недоліки кожного з методів, вміти враховувати особливості свого банку та ринку в цілому, і лише тоді застосовувати їх на практиці. Проте використовувати в повному обсязі будь-який з методів в умовах сучасної української економіки є неможливим через нестабільність економічних показників та, як наслідок неможливість їх прогнозування (одна з умов методів управління).

Виходячи з вищенаведеного можна надати такі основні рекомендації по вдосконаленню пасивних операцій в українських банках:

1. запровадити систему пільг для акціонерів для додаткового залучення акціонерного капіталу;
2. нарощувати обсяги різних видів депозитів усіх категорій вкладників;
3. спростити режим функціонування відповідних рахунків;

АКТИВНІ ОПЕРАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО БАНКУ АТ «ОЩАДБАНК»

Цупко Н.М., студ. 3 курсу ФіК, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Хромушина Л.А.

Насьогодні АТ «Ощадбанк» - єдиний серед українських банків, який має закріплену законом державну гарантію збереження вкладів громадян та їх видачі за першою вимогою.

АТ «Ощадбанк» був і залишається відкритою та прозорою фінансовою структурою та вбачає це пріоритетом у подальшій діяльності. Згідно Програми розвитку, 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.

АТ «Ощадбанк» у відповідності до Закону України “Про банки та банківську діяльність” має державну гарантію по вкладах населення, що визначає соціальну орієнтованість банку.

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 послуг 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

Сьогодні АТ “Ощадбанк” – універсальна банківська установа, яка 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;

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.

ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Ляшенко О.П., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Хромушина Л.А.

Підвищення ефективності використання основних засобів значною мірою впливає на фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку.

Під основними засобами розуміють матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, падання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних чи соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

До основних засобів підприємства можуть належати:

- виробничі основні засоби(будинки і споруди; передатні пристрої; виробничий і господарський інвентар);
- невиробничі основні засоби (житлові будинки й інші об'єкти соціально-культурного і побутового обслуговування на балансі підприємства).

Відтворення основних засобів підприємства - це процес безперервного їхнього відновлення, що характеризується:

- основні виробничі засоби поступово переносять свою вартість на вироблену продукцію;
- у процесі відтворення одночасно відбувається рух їхньої споживчої вартості і вартості;
- нарахування амортизаційних відрахувань здійснюється нагромадженням у грошовій формі частково перенесеної вартості основних виробничих засобів на готову продукцію;
- основні виробничі засоби оновлюються в натуральній формі протягом тривалого періоду часу, що дозволяє маневрувати засобами амортизаційного фонду.

Відтворення поділяють на просте (утворення основних виробничих засобів у кожному наступному циклі виробництва в незмінному обсязі і з фінансування заміни зношених основних засобів є нарахована сума амортизації) і розширене (кількісне і якісне збільшення діючих основних засобів або придбання нових основних засобів, здатних забезпечити вищий рівень продуктивності устаткування).

Просте відтворення основних засобів здійснюється в двох формах:

- заміна зношених або застарілих основних виробничих засобів;
- капітальний ремонт діючих основних засобів.

Джерела фінансового відтворення поділяються на внутрішні та зовнішні. Внутрішнє фінансування здійснюється за рахунок власних доходів підприємства і передбачає використання таких джерел, як нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування та надходження від реалізації (обміну) частини майна підприємства. Зовнішніми джерелами є: надходження від емісії акцій, розміщення боргових зобов'язань і збільшення кредиторської заборгованості. Крім того, зростання активів підприємства може відбуватися внаслідок одержання ресурсів від інших суб'єктів господарювання (у формі оренди, благодійних внесків, безповоротної допомоги та ін.).

Основні засоби піддаються таким видам зносу, як фізичний (матеріальний) і моральний (економічний).

Фізичний знос - це втрата техніко-економічних властивостей, що у свою чергу спричиняє втрату споживчої вартості.

Моральний знос - це передчасне, до закінчення нормативного терміну фізичного зносу, відставання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів і нематеріальних активів у наслідок створення нових, більш прогресивних і економічно ефективних в експлуатації активів. Структура основних виробничих засобів - це співвідношення окремих їхніх груп. Структура основних виробничих засобів є різною в різних галузях промисловості, народного господарства. Структура основних виробничих засобів - це співвідношення окремих їхніх груп.

Процес відтворення основних засобів характеризується такими особливостями:

1) основні виробничі засоби поступово переносять свою вартість на вироблену продукцію;

2) у процесі відтворення основних виробничих засобів одночасно відбувається рух їхньої споживної вартості та вартості;

3) нарахуванням амортизаційних відрахувань здійснюється нагромадження в грошовій формі частково перенесеної вартості основних виробничих засобів на готову продукцію;

4) основні виробничі засоби поновлюються в натуральній формі протягом тривалого часу, що створює можливість маневрувати коштами амортизаційного фонду.

Таким чином, від рівня фінансового відтворення основних засобів буду залежати як якість продукції, її ресурсомісткість, так і показники фінансового стану підприємства в цілому.

ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ, ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВИХ ПЛАНІВ ПІДПРИЄМСТВА

Герасименко А.В. студ. 3 курсу ЕіМ «Фінанси і кредит»
Наук.керівник: ст. викладач Мошенець І.В.

Важливим елементом управління економічними і соціальними процесами на підприємствах є планування і прогнозування. Вони використовуються для визначення раціональних пропорцій в розвитку економіки, змін за конкретний період окремих показників суб'єктів господарювання, галузей та територій. Фінансове планування і прогнозування є одним з основних методів фінансового механізму.

Фактично фінансове прогнозування повинно передувати плануванню і оцінювати безліч варіантів. За допомогою фінансового планування конкретизуються намічені прогнози, визначаться конкретні шляхи, показники, взаємозв'язані завдання, послідовність їх реалізації, а також методи, що сприяють досягненню вибраної мети. Основною відмінністю прогнозу від плану є те, що прогнозуються ті показники, якими компанія не має можливостей керувати.

Всі процедури прогнозування передбачають перенесення досвіду з минулого в майбутнє. Саме прогнозування можна поділити на такі етапи:

1) збір даних;
2) редукція даних;
3) побудова моделі та її оцінка;
4) екстраполяція обраної моделі (фактичний прогноз);
5) оцінка отриманого матеріалу.

На першому етапі, *збір даних,* передбачається отримання даних та перевірка їхньої достовірності. На другому етапі, *редукція даних,* дуже часто виникає ситуація, коли для виконання прогнозу, може бути зібрано як занадто багато даних, так і надто мало. На третьому етапі, *побудова моделі, та її оцінка,* відбувається підбір моделі прогнозу, яка найбільшою мірою відповідає особливостям зібраних даних у сенсі мінімізації помилок прогнозу. На четвертому етапі, *екстраполяція вибраної моделі,* передбачає фактичне отримання необхідного прогнозу, оскільки необхідні дані вже є отриманими, і відповідна модель прогнозу є визначена. На п'ятому етапі, *оцінка отриманого прогнозу* полягає в порівнянні обчислених величин. Для цього частина фактичних величин виключається із множини даних, які підлягають аналізу.

Фінансовий менеджер повинен вміти спрогнозувати обсяг реалізації, собівартість продукції загалом і по важливих статтях, потребу в джерелах фінансування, грошові потоки тощо. Прогнозування, як один із методів управління не повинен зводитися тільки до розрахунку орієнтирів, що мають кількісне вираження. Під ним також потрібно розуміти метод пошуку оптимальних дій для підприємства. Важливим пунктом будь-якого із методів є визнання факту стійкості зміни показників фінансово-господарської діяльності від одного звітного періоду до іншого. Найпопулярнішими вважають такі методи фінансового прогнозування: метод експертних оцінок, методи обробки часових, просторових і просторово-часових сукупностей.

Метод експертних оцінок: встановлення деяких прогнозів і планів на інтуїтивному рівні. Ці методи використовуються не тільки для прогнозування значень показників, але і в аналітичній роботі, наприклад для розроблення коефіцієнтів, порогових значень контрольних показників.

Методи оброблення часових, просторових і просторово-часових сукупностей. Вибір методу залежить від багатьох факторів, зокрема від наявності даних.

Розглянуті етапи і методи прогнозування дозволять фінансовим менеджерам виробничих підприємств краще зрозуміти прикладний характер їх застосування для окремих випадків складання фінансових планів. Під час розроблення моделі прогнозування припускають, що ситуація в майбутньому не буде значно відрізнятися від теперішньої. Вважається, що всі важливі фактори, або враховані в моделі прогнозування, або не будуть змінюватися протягом певного періоду часу, в якому вона використовуватиметься. Точність і ефективність побудованої моделі прогнозу будуть безпосередньо залежати від правильності підбору даних. Використовуючи модель, варто пам'ятати про існування факторів, що свідомо або несвідомо не включені в неї, які мають істотний вплив на стан підприємства в майбутньому.

СУТНІСТЬ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Левицька А.С., студ. 5 курсу, спец. «ФіК»
Науковий керівник: проф. Максимова Н.О.

За сучасних умов, що склалися в Україні до ринкових відносин, значно зростає роль кількісної та якісної оцінки фінансового стану підприємств, оцінки їх ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств за виникнення різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств.

Систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідний ще й тому, що дохідність будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності.

Фінансовий стан підприємства - це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів . Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Передовсім на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції.

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. Отже, фінансовий стан - це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Аналіз фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств. Кредитори та інвестори аналізують фінансовий стан підприємств, щоб мінімізувати свої ризики за позиками та внесками, а також для необхідного диференціювання відсоткових ставок.

У результаті фінансового аналізу менеджер одержує певну кількість основних, найбільш інформативних параметрів, які дають об'єктивну та точну картину фінансового стану підприємства.

При цьому в ході аналізу менеджер може ставити перед собою різні цілі: аналіз поточного фінансового стану або оцінку фінансової перспективи підприємства.

Цей аналіз здійснюється аналітиками підприємства і ґрунтується на широкій інформаційній базі, включаючи й оперативні дані. Традиційна практика аналізу фінансового стану підприємства опрацювала певні прийоми й методи його здійснення.

Можна назвати шість основних прийомів аналізу:

1) горизонтальний (часовий) аналіз - порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

2) вертикальний (структурний) аналіз - визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;

3) трендовий аналіз - порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогнозний аналіз фінансового стану);

4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів) - розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;

5) порівняльний аналіз - внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками.

6) факторний аналіз - визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

Таким чином, фінансовий стан є результатом взаємодії усіх елементів фінансових відносин, що виникають у підприємства в процесі його господарської діяльності, і характеризується як розміщенням і використанням активів, так і джерелами їх формування.

ОСОБЛИВОСТ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ КРЕДИТУ

Заназовська О.О., студ. 5 курсу, спец. «ФіК»
Науковий керівник: проф. Максимова Н.О.

Функціонування кредиту як економічної категорії обумовлено наявністю товарного виробництва і обігу, дією основою вартості й опосередкуванням грошей у функції засобу платежу. Отже, основою існування кредиту є наявність товарно-грошових відносин, руху вартості в процесі товарного обміну, коли виникає розрив у часі між рухом

Сутність кредиту як економічної категорії виявляється в його функціях, розкриття яких дозволяє встановити зв'язок даної категорії з системою економічних відносин. Втрата кредитом своїх функцій фактично означатиме зникнення самої цієї економічної категорії.

У розвинутому ринковому господарстві кредит виконує такі основні функції:

- перерозподільчу;
- заміщення грошей в обігу;
- стимулюючу;
- контрольну функцію.

Ці функції кредиту тісно зв'язані між собою, визначаючи в своїй сукупності певну економічну роль кредитних відносин. Функції кредиту розвиваються у зв'язку із розширенням масштабів ринкової економіки і посиленням кредитної природи грошей.

Перерозподільча функція кредиту випливає із самої сутності і ролі кредитних відносин. Внаслідок кредитного перерозподілу прискорюється залучення нових грошових коштів у сферу господарювання. При реалізації цієї функції кредиту перерозподіляються як грошові кошти, так і товарні ресурси.

Швидкість та інтенсивність перерозподілу вартості за допомогою кредиту загато в чому визначаються його доступністю і, насамперед, рівнем позичкового відсотка. Високі відсоткові ставки за кредитами гальмують перерозподільчі процеси. В цілому, масштаби розширення кредиту і відповідно процесів кредитного перерозподілу обмежені загрозою посилення інфляційних процесів.

Функція заміщення грошей кредитними інструментами пов'язана з антиципаційною властивістю кредиту, тобто його здатністю випереджати в часі процес нагромадження в товарній і грошовій формах. Кредитні ресурси формуються до настання терміну їх фактичного використання у утворювальному процесі. По суті, кредит створює гроші для: безготівкового грошового обігу. Інструменти кредиту — переказні векселі, чеки, кредитні картки тощо — починають заміняти реальні гроші в сфері обігу. Кредит :прияє економії витрат обігу шляхом заміщення частини грошового обороту кредитними засобами обігу. Змінюючи обсяги кредитних операцій, банки банківська система) можуть впливати на динаміку загальної маси грошей в обігу. При цьому використовуються два можливих методи: кредитна експансія t розширення кредиту) і кредитна рестрикція (звуження кредиту),

Важливе значення в умовах ринкової економіки має стимулююча функція кредиту. За своєю економічною сутністю процес кредитування не може не стимулювати ефективне використання позики з боку позичальника. Сам зміст кредитування, що виражається у формулі: "Купуй зараз (товар, гроші), плати потім" спонукає до ефективного використання одержаної позики, щоб на зароблені кошти не просто повернути кредит, але й одержати прибуток.

Позичальники використовують кредит настільки повно, наскільки це їм дійсно необхідно для реалізації власних економічних інтересів.

З боку кредитора стимулювальним чинником є позичковий відсоток. Кожний кредитор намагається постійно забезпечувати зростання своїх кредитних ресурсів.

Контрольна функція кредиту полягає в тому, що в процесі кредитування здійснюється взаємний контроль (як кредитора, так і позичальника) за використанням і поверненням позики. В економічній літературі контрольна функція кредиту часто розглядається лише як контрольна діяльність кредитора(банку), що, на наш погляд, не зовсім правильно. Контроль є складовою загального механізму управлення процесом кредитування. Сьогодні будь-який господарський суб'єкт не може дозволити собі нехтувати контролем за кредитом. Успішне управління кредитом вимагає поєднання зусиль кредитного контролю із спрямованістю суб'єктів господарювання на отримання прибутку від надання (одержання) позики. Існує суттєва відмінність у виконанні контрольної функції кредиту з боку кредитора і з боку позичальника. Кредитор має можливість здійснювати контроль як за об'єктом кредиту (позиченою вартістю), так і за діяльністю позичальника. Позичальник не має можливості контролювати діяльність кредитора, він здійснює контроль лише за рухом позиченої вартості (тобто контролює лише об'єкт кредитних відносин).

Усі функції кредиту взаємопов'язані; їх взаємодія забезпечує якісну стійкість кредитних відносин. Звичайно, при бажанні можна виділити й більш широкий набір функцій кредиту: акумуляції тимчасово вільних коштів; регулювання грошового обороту; економії витрат обігу; опосередкування кругообороту капіталу тощо. Але саме чотири виділені вище функції є головними і вони утворюють конститутивні ознаки кредиту.

ПЛАНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Паренюк Г.В., студ. 5 курсу, спец. «ФіК»
Науковий керівник: проф. Чупіс А.В.

Планування банківської діяльності – це процес визначення цілей на майбутнє та розробка шляхів їх досягнення. Планування слугує основою для розвитку внутрішньої системи банку з урахуванням впливу зовнішніх чинників і є однією з функцій банківського менеджменту. Планування потребує всеохоплюючого та інтегрованого оцінювання банківської діяльності - сильних і слабких сторін, організаційної та фінансової структури, фінансових результатів, кадрової політики, контрольних функцій банку.

Розробка обґрунтованого плану діяльності банку базується на результатах докладного аналізу фактичного становища банку та прогнозування майбутніх форм діяльності. Аналіз з позицій сьогодення та майбутнього стосується таких основних сфер управління банківською діяльністю:

- управління джерелами фінансування - методи та форми залучення депозитів, нарощування капіталу, розвиток нових видів банківських послуг і продуктів, пошук надійних джерел запозичення коштів;
- управління прибутковістю банку - ефективність операційної діяльності, рівень інформаційних технологій, фінансові результати діяльності банку в цілому та окремих його підрозділів і працівників;
- управління ризиком активних операцій банку - кредитних, інвестиційних, позабалансових;
- управління комісійними операціями;
- рівень операційного обслуговування, консалтинг, технічні послуги, довірчі операції клієнтів;
- розвиток контрольних функцій - системи внутрішнього аудиту; системи управління інформацією, організація систем контролю за ризиком кредитного й інвестиційного портфелів;
- управління персоналом банку - підготовка кадрів, розробка систем набору, утримання та заохочування працівників, удосконалення організаційної структури банку.

Планування - це багатоступенева й розгалужена діяльність, яка охоплює всі аспекти організаційного та фінансового управління банком у контексті впливу зовнішнього середовища. Тому у процесі розробки ефективного плану слід враховувати не лише внутрішні особливості банківської установи, а й зовнішні чинники.

Розробка планів здійснюється як на рівні банку, так і на рівні окремих його підрозділів, філій і відділень. Такі плани різняться між собою за змістом, формою подання, постановкою завдань, рівнем деталізації та методами реалізації.

Якість плану оцінюється з огляду на відповідність вимогам до науково обґрунтованого та документально зафіксованого плану: відповідність обраній стратегії банку; об’єктивна оцінка ситуації, що склалася; узгодження з можливостями та наявними ресурсами; відповідність стилю керівництва банком;внутрішня сумісність усіх планів; реальність; розгорнутий опис заходів і строків їх виконання; опис очікуваних результатів; наявність великого обсягу фактичного матеріалу, розрахунків, прогнозів.

Планування охоплює всі аспекти діяльності банку і в процесі реалізації цієї функції менеджменту використовуються різні види планів. Залежно від мети та рівня розроблення плану виокремлюють такі види планування: стратегічне; тактичне; оперативне.

Залежно від тривалості періоду планування виокремлюють такі його види: довгострокове, середньострокове, короткострокове. Кожен з цих видів планування призначено для розроблення планів діяльності банку на чітко визначений часовий період. Так, для довгострокового плану період планування становить 5-15 років, для середньострокового - від двох до п’яти років, а для короткострокового - до одного року.

Одним із видів планування в банку є складання індивідуальних планів працівників банку. Індивідуальний план виконує кілька важливих функцій. По-перше, за допомогою плану перед працівником ставляться конкретні завдання, шляхи їх досягнення та терміни виконання. Це дає змогу бачити перспективу й слугує стимулом для поліпшення роботи кожного фахівця банку. По-друге, індивідуальний план дозволяє керівникові ефективніше організувати роботу колективу й контролювати виконання обов’язків кожним працівником. По-третє, успішне виконання індивідуального плану є підставою для матеріального заохочення фахівців та розвитку їхньої кар’єри.

Індивідуальні плани мають складатися за участю керівника підрозділу або старшого працівника. Обов’язковим елементом є перевірка результатів роботи та відповідність поставленим завданням. Без організації належного контролю за виконанням планів їх складання перетворюються на рутинну й непотрібну роботу.

Своєчасне усвідомлення необхідності планування дозволяє зробити процес упровадження безболісним та провести його з найменшими витратами коштів і часу. Проблеми організації системи планування в банку рано чи пізно постануть перед менеджментом, тому доцільно зробити це швидше, не очікуючи негативних проявів, пов'язаних з відсутністю чітко налагодженої системи.

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Алексенко І.В студ. 4 курсу,ФЕіМ, спец. «Фінанси та кредит»
Науковий керівник к.е.н., доц. Шалигіна І.В

Фінансова стратегія становить собою один із найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коригування напрямку формування та використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища.

Фінансова стратегія підприємства - це генеральний план дій по забезпеченню підприємства грошовими засобами, що будується на основі фінансового аналізу, а також оптимізації основних і оборотних коштів, розподілу прибутку, безготівкових розрахунків, податкової і цінової політики, політики в області цінних паперів, прийнято розрізняти генеральну й оперативну фінансові стратегії, головну стратегічну мету, частки стратегічні цілі.

Головною метою фінансової стратегії підприємства є максимізація його ринкової вартості та підвищення ефективності діяльності. Вона досягається шляхом конкретизації цілей з урахуванням завдань та особливостей майбутнього фінансового розвитку підприємства. Система стратегічних фінансових цілей повинна забезпечувати формування достатнього обсягу власних фінансових ресурсів і високу рентабельність використання власного капіталу; оптимізацію структури активів й оборотного капіталу; встановлення прийнятного рівня фінансових ризиків у процесі здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства у довгостроковій перспективі.

Процес формування фінансової стратегії включає наступні етапи:

- формування стратегічної мети фінансової діяльності;
- аналіз факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства;
- розроблення фінансової політики;
- розробка системи заходів по забезпеченню реалізації фінансової стратегії;
- оцінка розробленої фінансової стратегії.

Розробка обґрунтованої фінансової стратегії є основою для забезпечення життєздатності підприємства у довгостроковій перспективі. Найважливіша її частина — прийняття рішення про доцільну для підприємства структуру капіталу. Це стосується, насамперед, співвідношення між капіталом — основним і оборотним,власним і залученим; управління активами дає змогу підвищувати прибутковість за рахунок більш швидкої оборотності капіталу. Значну роль при цьому відіграє структура майна підприємства .

Фінансова стратегія підприємства забезпечує:

-формування та ефективне використання фінансових ресурсів;

-виявлення найефективніших напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;

- відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;
- визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

Фінансова стратегія підприємства передбачає різні способи і дії для досягнення головної стратегічної мети, а саме: формування фінансових ресурсів і централізоване керівництво ними; виявлення вирішальних напрямків діяльності і зосередження на них фінансових резервів; ранжирування і поетапне досягнення цілей; облік фінансово-економічної обстановки і можливостей конкурентів і т. п.

Необхідно враховувати, що сутність фінансової стратегії залежить від ряда зовнішніх і внутрішніх факторів. Так, до зовнішніх факторів належать макроекономічні показники: галузь, сегмент ринку, який займає компанія, кон'юнктура ринку, законодавство, податкова політика, валютна політика, обсяги зовнішньо економічного співробітництва компанії з іноземними партерами та клієнтами тощо. Внутрішніми факторами є форма власності компанії, її фінансовий стан, структура власного і позикового капіталу та інші показники.

Важливим у процесі розробки фінансової стратегії є усвідомлення того, що вона є центральною складовою загальної корпоративної стратегії. У свою чергу корпоративна стратегія передбачає виконання місії підприємства і складається із сукупності функціональних стратегій кількість яких залежить від специфіки функціонування кожного окремого підприємства.

Отже можна зробити висновок, що фінансова стратегія є головним напрямком управління фінансами підприємства, і без її належного формування суб'єкту господарювання дуже важко оминати фінансові проблеми під час здійснення виробничо-господарської діяльності у сучасному глобалізованому, динамічному і конкурентному ринковому середовищі. Також слід за значити, що реалізація кожних з перерахованих етапів є неможливою без матеріальної бази, у свою чергу, створення фінансової стратегії не має сенсу, якщо підприємство не виконує всього вище зазначеного.

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сінебок Л.С., студ. 5-го курсу, спец. «ФІК»
Науковий керівник: проф. Чупіс А.В.

У сучасних умовах в Україні значного розвитку набула сфера торгівлі, як оптової, так і роздрібної, але більш розповсюдженими є підприємства роздрібної торгівлі. Роздрібна торгівля – це продаж товарів кінцевому споживачеві, причому не важливо, як саме та де саме продаються товари або послуги. На відміну від оптової торгівлі, товар, куплений у системі роздрібної торгівлі, не розрахований на подальший перепродаж, а призначений для безпосереднього використання.

Торгові підприємства існують завдяки отриманим доходам, які в своїй більшості є виручкою від реалізації товарів. Доходи торгового підприємства доцільно аналізувати враховуючи такі статті, як: непрямі податки, собівартість придбаних для реалізації товарів, витрати на збут, торгівельна націнка. Обов'язковою умовою при аналізі доходів є розрахунок показників питомої ваги торговельної націнки в обсязі товарообороту, суми торговельної націнки в розрахунку на одного торгового працівника, а також обсягу товарообігу в розрахунку на одного торгового працівника.

Під час здійснення своєї діяльності підприємства торгівлі несуть певні витрати. Більшу частину цих витрат займає собівартість куплених товарів, але, крім цього, дуже важливо також звернути увагу на витрати обігу (витрати на збут).

Витрати обігу – це всі витрати живої та уречевленої праці, які пов'язані з обігом товарів і виражені у грошово-вартісній формі, тобто, витрати обігу в торгівлі становлять витрати матеріальних і грошових засобів, необхідних для здійснення всіх процесів по доведенню продукції до споживачів.

Аналіз витрат обігу починають з оцінки їх структури і динаміки як в цілому по підприємству, так і за окремими асортиментними групами товарів. Аналізують витрати обігу як за економічним змістом, так і залежно від впливу на них обсягів реалізації.

Витрати обігу можуть бути проаналізовані за допомогою факторних моделей, згідно з якими, на суму витрат обігу впливають такі чинники: обсяг товарообігу, питома вага змінних витрат в обсязі товарообігу, сума постійних витрат обігу, рівень витрат обігу та ін.

Чим нижчим буде рівень вище наведених витрат, тим ефективнішою буде діяльність підприємства торгівлі, адже цей показник визначається шляхом співставлення доходів і витрат торгового підприємства, тобто вона є відношенням фінансового результату до використаних ресурсів або витрат.

До показників ефективності діяльності торгових підприємств належать:

- навантаження на 1 кв. м торгової площі (повинен бути як можна вище) - відношення обсягу товарообігу до площі торгового залу;
- коефіцієнт експозиційної площі (0,7 – 0,75) - відношення площі товарів до площі торгового залу, оптимальне значення показника ;
- коефіцієнт установчої площі (0,27 – 0,3) - відношення площі, зайнятої обладнанням, до площі торгового залу;
- коефіцієнт використання об'єму складів (наближений до 1) - відношення корисного об'єму складів до основного об'єму складів;
- середньорічний виторг на одного торгового працівника - відношення річного обсягу товарообігу до середньорічної чисельності торгового персоналу, чим вище значення цього показника, тим раціональніше підприємство використовує свої ресурси;
- середньоденний виторг на одного торгового працівника - відношення річного обсягу товарообігу до добутку середньорічної чисельності торгового персоналу та кількості робочих днів у році, чим вище значення цього показника, тим раціональніше підприємство використовує свої ресурси;
- валовий прибуток у розрахунку на одного торгового працівника відношення валового прибутку до середньорічної чисельності торгового персоналу, зростання показника – позитивний результат;
- ефективність використання товарних запасів (0,6 – 0,8) - у чисельнику обсяг товарообігу за звітний період, а в знаменнику – (залишки товарних запасів на початок періоду + надходження товарів – залишки товарних запасів на кінець періоду);
- рентабельність продаж відношення чистого прибутку до обсягів продажу зростання показника рентабельність витрат обігу відношення валового прибутку до суми витрат обігу, зменшення показника – позитивний результат;
- коефіцієнт окупності витрат обігу відношення суми витрат обігу до обсягу товарообігу, зменшення показника – позитивний результат.

Таким чином, для визначення ефективності діяльності торгового підприємства, перш за все, необхідно вивчити та проаналізувати його доходи та витрати, розрахувати наведені показники. Факторний аналіз цих чинників допоможе виявити резерви підвищення ефективності діяльності торгових підприємств, а саме: резерви ефективності використання основних засобів, трудових і матеріальних ресурсів, резерви підвищення рентабельності торгової діяльності.

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Руденко О.Є., асистент кафедри фінансів

Фондовий ринок (ринок цінних паперів) — частина ринку капіталів, де здійснюються емісія, купівля і продаж цінних паперів. Фондовий ринок є абстрактним поняттям, що служить для позначення сукупності дій і механізмів, що роблять можливими торгівлю цінними паперами. Його не слід плутати з поняттям «фондова біржа» - організацією, яка надає можливість для здійснення торгових операцій і зведення разом покупців і продавців цінних паперів.

Згідно Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України, в Україні є 11 фондових бірж, які розміщені в 3 містах: Києві, Миколаєві і Дніпропетровську (в інших містах є тільки філії бірж). Ці 11 бірж (а саме: Фондова біржа ПФТС, Київська Міжнародна фондова біржа, Українська Фондова біржа, Українська Міжбанківська Валютна біржа, Фондова Біржа «ІННЕКС», Південноукраїнська Торгово-Інформаційна Система «Південь-Сервер», Придніпровська Фондова Біржа, Українська Міжнародна Фондова Біржа, Торгово-інформаційна Система «Перспектива», Українська Біржа), на момент викладення даного матеріалу, були ліцензованими організаторами торгів.

Основними функціями фондового ринку є:

- залучення капіталу та забезпечення його ефективного використання;
- забезпечення переливу капіталу між галузями та сферами економіки;
- розподіл і перерозподіл капіталу корпорацій (АТ), контроль за їхньою діяльністю;
- забезпечення оперативної інформації про рух індивідуальних капіталів.

Головним завданням, яке повинен виконувати ринок цінних паперів, є забезпечення умов для залучення інвестицій на підприємства, доступ цих підприємств до більш дешевого, порівняно з іншими джерелами, капіталу. Залучення інвестицій у цінні папери відбувається шляхом придбання цінних паперів в процесі їх емісії. Акції та облігації є найефективнішим джерелом отримання додаткових фінансових ресурсів для фінансування поточної господарської діяльності, довгострокових проектів підприємств і держави.

За роки функціонування фондового ринку України вдалося досягнути у цьому напрямі певних позитивних результатів. Зокрема, зусиллями Комісії з цінних паперів та фондового ринку і Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку активно розвивається нормативно-правова база, не припиняється розвиток інфраструктури, запроваджено системи моніторингу та розкриття інформації, вдосконалено систему захисту прав інвесторів, підвищується рівень знань населення щодо роботи фондового ринку. Також завдяки широкому використанню новітніх інформаційних технологій на фондовому ринку розроблено систему електронної подачі звітності емітентів цінних паперів та створено єдину інформаційну базу даних учасників фондового ринку.

На сьогодні як на законодавчому, так і на організаційно-інституційному рівнях реалізована переважна більшість заходів, зазначених у відповідних нормативно-правових актах щодо розвитку фондового ринку України. Деякі заходи все ще очікують на реалізацію. Це такі, як запровадження нових інструментів на фондовому ринку; зосередження торгів цінними паперами на фондових біржах; консолідація (систематизація) біржової системи; централізація депозитарної системи.

Актуальні проблеми, що існують на фондовому ринку України і заважають його подальшому розвитку – це низька ліквідність та капіталізація, масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій, низька частка біржового сегменту ринку, недостатнє законодавче регулювання ціноутворення, обмежена кількість ліквідних та інвестиційно-привабливих фінансових інструментів, висока фрагментарність біржової та депозитарної структури. Всі вони є прямим відображенням посткризового періоду, який наразі переживає український фондовий ринок.

Для вирішення проблемних питань і стимулювання подальшого розвитку ринку Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку було розроблено проект Програми розвитку фондового ринку на 2012 – 2014 роки, в якому окреслені наступні завдання:

1. Збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку.
2. Удосконалення ринкової інфраструктури та забезпечення її надійного і ефективного функціонування.
3. Удосконалення механізмів державного регулювання, нагляду на фондовому ринку та захисту прав інвесторів.
4. Стимулювання подальшого розвитку фондового ринку України.

На сьогоднішній день документ знаходиться на погодженні в Адміністрації президента України.

Динаміка показників економічного розвитку України протягом останніх років, зокрема і ринку цінних паперів, свідчить про закріплення позитивних тенденцій. Серед головних позитивних змін, які були характерні для фондового ринку в цей період та сформували надійну основу для подальшого зміцнення ринку цінних паперів, а також сприяли відновленню її інвестиційної функції, - збільшення обсягу торгів, зростання співвідношення капіталізації до ВВП, залучення інвестицій та ін.

Таким чином, в останні роки продовжилась тенденція збільшення обсягу торгів на ринку цінних паперів, що свідчить про розвиток економіки держави в цілому та розвиток фондового ринку зокрема.

СИСТЕМА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Мошенець І.В., аспірант кафедри фінансів
Науковий керівник проф..Чупіс А.В.

Земля є одним з основних природних ресурсів країни і найважливішим чинником економічного зростання нарівні з трудовими ресурсами , капіталом і науково - технічним прогресом. За земельною територією Україна є найбільшою країною Європи (після європейської частини Росії), а за якісним складом ґрунтів та біопродуктивністю угідь — однією з найбагатших держав світу. Наші землі є одними з найкращих у Європі.

Перехід до сталого землекористування може бути здійснений в рамках створення системи еколого - економічного регулювання землекористування регіону. Система еколого - економічного регулювання землекористування полягає у створенні та застосуванні на практиці єдиних методичних засад проведення земельної та природоохоронної політики, що дозволяє економічними та правовими інструментами здійснювати регулювання землекористування, спрямоване на вирішення екологічних проблем регіону при одночасному підвищенні ефективності використання наявних земельних ресурсів. Така система може забезпечити збалансований розвиток території в інтересах усього населення при дотриманні права власності на землю і надання додаткових гарантій особам, забезпеченні пріоритету охорони життя і здоров'я людини, пріоритету охорони землі та інших компонентів довкілля. В основі концепції створення системи еколого - економічного регулювання землекористування лежать наступні положення .

1 . Питання охорони природи в умовах функціонування ринку нерозривно пов'язані з регулюванням землекористування і можуть вирішуватися методами земельної та містобудівної політики.

2 . Питання збереження природно - ресурсного та екологічного потенціалу також пов'язані з підвищенням ефективності використання земель, що виражається у збільшенні віддачі (доходів держави, місцевих громад) від використання інвестиційно-привабливих земель, збереженням потенціалу цінних природних територій, естетично й історично-привабливих ландшафтів природних об'єктів, які є культурною і природною спадщиною.

3 . В умовах ринкових відносин основними критеріями ефективності використання земель та збереження цінних природних територій є ринкова вартість землі та загальна економічна цінність природних територій, а також потенційні збитки спільнот, різного рівня, викликані заподіянням екологічного збитку. Для їх визначення потрібен розвиток методології оцінки землі, природних ресурсів та екологічних функцій екосистем.

4 . Умови використання земель, в тому числі що знаходяться в приватній власності , повинні бути жорстко обмежені вимогами охорони природи і збереження добробуту людей, що проживають на певній території.

5 . Домагатися поставлених цілей екологічно орієнтованої земельної політики, в умовах ринку можна економічними методами, заснованими на встановленні земельних платежів, адекватних земельній ренті, ренті від використання асиміляційного потенціалу (плата за забруднення) та відшкодування заподіяної екологічного збитку.

Основними принципами формування системи еколого - економічного регулювання землекористування є :

1) регулювання землекористування методами ринкового характеру - введення податків , штрафів , економічних санкцій або пільг;

2) регулювання землекористування жорсткими адміністративними нормами і правилами - встановлення обмежень щодо використання певних територій , наприклад , заборона будівництва , зміни фасадів , вирубки дерев та ін..

3) суміщення ринкових і адміністративних методів регулювання землекористування .

Для того щоб пропозиції щодо переходу до сталого землекористування були реалізовані, необхідно об'єднати зусилля відомств, що займаються виробленням і здійсненням земельної та природоохоронної політики .

Однак, багато аспектів проблеми механізму формування раціонального використання та охорони земель, що досліджується, залишаються дискусійними і випливають із подальшого наукового обґрунтування в процесі розвитку нових земельних відносин.

На сучасному етапі в Україні не створено системи механізмів сталого землекористування. У результаті паювання і передачі сільськогосподарських угідь у приватну власність громадянам, раніше існуюча система землекористування зруйнована, а нова, яка б відповідала вимогам сталого землекористування, не створена. Ось чому існує нагальна необхідність вивчення та узагальнення досвіду формування сталого землекористування, удосконалення еколого - економічного механізму формування раціонального використання та охорони земель.

Тому головним завданням сучасної державної політики у сфері аграрного землекористування є створення механізму, який б забезпечив сталий розвиток землекористування.

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Калашник М.П., студ. 3 курсу, ЕІМ, спец. “Фінанси і кредит”
Науковий керівник: старший викладач Мошенець І.В.

Під час розробки планів кожне підприємство ставить перед собою певні цілі. Нестача інформації, а інколи й засобів її швидкої обробки, ускладнює формування цілей. Одночасно з цільовою постановкою підприємство визначає можливу сферу застосування капіталу, тобто географічну арену і диверсифікацію виробництва з метою розширення збуту товарів і послуг, нові ринки для придбання сировини, різноманітних інших матеріалів, машин та устаткування, ліцензій, крім того, лізингові операції, які передбачається здійснити.

Планування в фінансах - це: конкретизація цілей управління в системі показників соціально-господарської діяльності підприємства; розробка стратегій підприємства і тактики діяльності, орієнтованої на досягнення цілей менеджменту.

Планування в нашій країні розвивалося спочатку як частина командно-адміністративної системи, а потім з переходом України до ринкових відносин як функція менеджменту.

Планування було прерогативою командно-адміністративної системи. Головна мета фінансового плану підприємства полягала у виявленні невикористаних ресурсів і визначенні суми платежів у бюджет, величина якої відповідала перевищенню доходів підприємства над його витратами. Сума та рівень витрат суворо нормувались. Надмірна централізація фінансів за планово-директивної економіки послаблювала економічні стимули для розширення виробництва. Це негативно позначалось на результатах фінансово-господарської діяльності підприємств. Державні дотації в багатьох галузях сягали значних розмірів, оскільки ці галузі були збитковими або малорентабельними.

Стратегічне планування в корпораціях розглядається західними економістами з різних точок зору. По-перше, як одна із функцій управління; по-друге, як вибір із декількох варіантів в умовах невизначеності й ризику; по-третє, як поведінка юридичної особи - корпорації під впливом невизначеності зовнішнього середовища й особливостей розвитку внутрішніх факторів. Фінансове планування розглядається американськими економістами як важливий засіб у здійсненні стратегії. Планування являє собою розробку деталізованого розпорядку дій на наступний період для впровадження стратегії. Тому складання таких фінансових документів, як бюджет грошових видатків - доходів, прогноз прибутку, є важливою частиною фінансового планування.

Фінансова стратегія узгоджується із загальною стратегією економічного розвитку корпорації. Вона розглядається як фактор забезпечення нормального функціонування корпорації в майбутньому. Першорядним завданням управляючих корпорацією є розвиток здорової конкурентної позиції, яка конкретно визначається під час розробки інноваційного, маркетингового, цінового, збутового, організаційного та інших напрямів стратегії, так і політики. Загальні стратегічні плани часто заходять у суперечність із фінансовими. Це становище пояснюється тим, що вони базуються на різних, несумісних передумовах. Загальна стратегія ґрунтується на врахуванні можливостей зміцнення конкурентної позиції на ринку конкретних товарів і послуг. Фінансова стратегія базується на русі капіталів. Тенденції розвитку ринків різні, тому загальна стратегія часто не може бути підтримана відповідним фінансовим забезпеченням.

Під час розробки фінансової стратегії встановлюється мета, часові межі, а також рекомендації, характер дій, що передбачаються, відповідно до яких з'ясовується можливість досягнення мети. Цілі фінансової стратегії визначити важче, ніж загальноекономічні орієнтири. Управляючі корпорацій надають перевагу таким цілям, як максимізація розмірів фірми, її економічного зростання і навіть зниження ймовірності втратити власну роботу.

Перспективне фінансове планування визначає найважливіші показники, пропорції та темпи розширеного відтворення, є основною формою реалізації головних цілей підприємства. Перспективне планування включає розробку фінансової стратегії підприємства та прогнозування його фінансової діяльності.

За умов ринкової економіки, самостійності підприємств, їхньої відповідальності за результати діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій розвитку фінансового стану та перспективних фінансових можливостей. На вирішення таких питань і спрямовано фінансову стратегію підприємства. Розробка фінансової стратегії - це галузь фінансового планування. Як складова частина загальної стратегії економічного розвитку, вона має узгоджуватися з цілями та напрямками останньої. У свою чергу, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Зміна ситуації на макрорівні та на фінансовому ринку спричиняє коригування як фінансової, так і загальної стратегії розвитку підприємства.

Отже, методи моделювання передбачають використання в процесі прогнозування і планування різного роду економіко-математичних моделей, що являють собою формалізований опис економічного процесу (об'єкта), що вивчається, у вигляді математичних залежностей та відношень.

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Михайлов А. Ю., студ. 3 курсу, ЕІМ, спец. “Фінанси і кредит”
Науковий керівник: доц. Шалигіна І.В.

Сучасний розвиток народногосподарського комплексу України породжує спектр гострих соціально-економічних проблем, вимагаючи нагальної розробки нових і вдосконалення вже існуючих систем, методів, методик, прийомів та інших засобів управління, спрямованих на підвищення ефективності виробництва. Зокрема, велике значення при переході економіки країни до ринкових відносин має управління діяльністю підприємств, спрямоване, передусім, на організацію безпосередньо самого процесу виробництва, що можливе при умові здійснення щоденного ретельного аналізу фінансового стану суб’єктів господарювання, а відтак аналізу формування і використання фінансових ресурсів, який є одним із визначальних з огляду на основні фактори виробництва. Проведення згаданого аналізу можливе за умови застосування чітко визначеної його методики та організації.

Фінанси підприємств - це економічні відносини, що пов'язані з рухом грошових потоків, формуванням, розподілом і використанням доходів і грошових фондів суб'єктів господарювання в процесі відтворення.

Фінанси підприємств як складова частина фінансової системи займають визначальне місце у структурі фінансових відносин суспільства. Вони функціонують у сфері суспільного виробництва, де створюється валовий внутрішній продукт, матеріальні та нематеріальні блага, національний дохід - основні джерела фінансових ресурсів. Саме тому від стану фінансів підприємств залежить можливість задоволення суспільних потреб, фінансова стійкість країни.

Фінанси, беручи участь у вартісному розподілі створеного внутрішнього валового продукту, забезпечуючи формування та використання доходів і грошових фондів, безпосередньо пов'язані з іншими економічними категоріями та інструментами господарського механізму: комерційним розрахунком, ціною, кредитом. Саме тому фінанси підприємств можуть бути важливим інструментом економічного стимулювання, контролю за станом економіки країни та управління нею.

Специфічні ознаки фінансів підприємств виражають грошові відносини, що залежать від первинного розподілу вартості валового внутрішнього продукту, формування та використання грошових доходів і децентралізованих фондів. Особливості фінансів підприємств, зумовлені їхнім функціонуванням у різних галузях економіки, розглянемо далі.

Фінанси підприємств безпосередньо пов'язані з рухом грошових коштів. Саме тому досить часто поняття "фінанси підприємств" ототожнюється з грошовими коштами, наявними фінансовими ресурсами. Однак самі кошти чи фінансові ресурси не розкривають поняття "фінанси", якщо не з'ясувати суті економічної природи останніх.

Формування фінансових ресурсів на підприємствах відбувається під час формування статутного фонду, а також у процесі розподілу грошових надходжень у результаті повернення авансованих коштів у основні та оборотні фонди, використання доходів на формування резервного фонду, фонду споживання і фонду накопичення. Формування та використання фінансових ресурсів на підприємствах - це процес утворення грошових фондів для фінансового забезпечення операційної та інвестиційної діяльності, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

Рух грошових потоків кількісно відображає всі стадії процесу відтворення через формування, розподіл та використання грошових доходів, цільових фондів. Відтак фінанси є безвідмовним індикатором виникнення вартісних диспропорцій: дефіциту грошових коштів, неплатежів, нецільового використання коштів, збитків та інших негативних явищ у процесі фінансово-господарської діяльності підприємств. Тобто фінансам властива потенційна можливість контролювати фінансово-господарську діяльність підприємств. Завдання фінансових служб підприємств полягає в якнайповнішому використанні цих властивостей фінансів для організації дійового фінансового контролю.

За умов ринкової економіки, коли підприємства мусять самостійно вирішувати проблеми фінансового забезпечення власної виробничо-господарської та інвестиційної діяльності, значно зростає роль фінансів підприємств. До найважливіших завдань останніх належить забезпечення стабільності економіки та суспільного життя в країні. Це досягається в процесі оптимізації розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту як на рівні підприємств, так і на загальнодержавному рівні.

Отже жоден з існуючих методів оцінки ефективності використання фінансових ресурсів не є універсальним, кожен з них має свої позитивні і негативні сторони. Орієнтація на якійсь один або кілька критеріїв залежить не лише від значення, а й від політики підприємства.

Ефективність фінансування підприємства не абияк визначається стратегією формування ресурсів, що залежить від форми власності, виду діяльності територіального розміщення та інших факторів впливу.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Кулик А.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: проф. Максимова Н.О.

На сьогоднішній день, в умовах активних глобалізаційних процесів та відкритості економіки особливої уваги потребують галузі, в яких країна може мати конкурентні переваги. Враховуючи аграрну спрямованість економіки України, такою галуззю є сільське господарство, а фінансова безпека даного сектору економіки являється важливою складовою фінансової безпеки держави. Саме тому підтримання її сталого рівня має велике значення для подальшого розвитку всієї української економіки.

Визначальним фактором фінансової безпеки будь-якого аграрного підприємства є прибуток. Він виступає підсумковим показником позитивних результатів господарської діяльності підприємства.

Прибуток як економічна категорія є грошовим вираження вартості реалізованого чистого доходу, основною формою грошових накопичень суб'єкта господарювання. Прибуток утворюється за рахунок операційної, фінансової, інвестиційної, позареалізаційної та інших видів діяльності господарства. Прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства складає різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво й реалізацію продукції.

Процес формування і використання прибутку є досить складним і неоднозначним у зв'язку із специфікую аграрної галузі. Можна виділити такі особливості формування прибутку сільськогосподарських підприємств, які випливають із особливостей їх діяльності:

1. Вища ймовірність неотримання (недоотримання) прибутку в результаті обставин, що не залежать від підприємства (епідемії, навала сарани, посуха, ураган тощо).
2. Частину прибутку необхідно спрямовувати на придбання та утримання коштовних основних засобів (процес виробництва здійснюється на великих площах, широко використовуються сільськогосподарські машини).
3. Формування прибутку відбувається залежно від періоду завершення виробничого процесу, оскільки процес виробництва не збігається з календарним роком.
4. Застосовується різний порядок формування і розподілу прибутку, оскільки передбачені різноманітні організаційно-правові форми аграрних підприємств.
5. Значний вплив на процес формування прибутку мають природно-кліматичні фактори (характерна сезонність виробництва).
6. За частиною продукції не формуються фінансові результати, оскільки вона спрямовується на внутрішньогосподарське споживання.

На величину прибутку також впливають різноманітні фактори. Вони поділяються на дві групи внутрішні та зовнішні.

Внутрішні фактори поділяються на виробничі, які характеризують наявність та використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів, та позавиробничі (постачальницько-збутова, природоохоронна діяльність та інші).

До зовнішніх відносять природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та інше.

При здійсненні сільськогосподарської діяльності всі вищенаведені фактори впливу на величину прибутку знаходяться у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності. Аналіз ступеня впливу цих факторів на прибуток дасть змогу знайти та використати резерви зростання прибутку сільськогосподарських підприємств і підвищити рівень їх фінансової безпеки.

У зв'язку з цим діяльність аграрних підприємств, незалежно від форм власності, особливо в умовах кризи в Україні, спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні. При цьому слід зазначити, що за рахунок прибутку підприємств відбувається формування в значному обсязі бюджетних ресурсів держави, здійснюється матеріальне стимулювання працівників та проводиться фінансування процесів вирішення проблем соціально-культурних заходів.

Отже, враховуючи ситуацію, що на даний момент склалась в країні, для забезпечення прибутковості діяльність сільськогосподарських підприємств повинна організовуватись з урахуванням усіх вище перелічених факторів. Одночасно прибуток впливає на зміцнення фінансового стану підприємства інтенсифікацію виробництва за будь-якої форми власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а й джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

Однак, забезпечення фінансової безпеки підприємств неможливе також й без фінансової підтримки зі сторони держави, зокрема, необхідним є надання державних дотацій та зниження податкового тиску. Тому лише комплексні дії сільськогосподарських підприємств та держави зможуть забезпечити бажаний результат.

КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Гніденко В.А., студ. 5 курсу ФІМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Хромушина Л.А.

Мале підприємництво як самостійний і незамінний елемент ринкової економіки істотно впливає на структурну перебудову в економіці країни, робить певний внесок у збільшення загальних обсягів виробництва, роздрібного товарообігу, сприяє економії та раціональному використанню ресурсів, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції та усунення монополізму в здійсненні підприємницької діяльності, забезпечує стимули до інноваційних процесів та високоефективної праці.

Як показує світовий досвід, що малий і середній бізнес фінансується переважно невеликими банківськими установами: земельними банками й ощадними касами, банками взаємного кредитування та кооперативними банками, які спеціалізуються на кредитуванні дрібних і середніх підприємств. Рівень функціонування цих установ досить високий, вони задовольняють потреби клієнтів у найрізноманітніших фінансових послугах, пропонуючи не тільки кредити й інвестиції, а й фінансовий консалтинг (консультації з фінансового менеджменту, маркетингу, бухгалтерського обліку) та методичне забезпечення малого й середнього бізнесу.

Майже всі банки, що кредитують малий і середній бізнес в Україні, працюють у рамках програм міжнародних фінансових організацій. Так, у співпраці з Європейським банком реконструкції та розвитку великі банки пропонують кредитування підприємств малого та середнього бізнесу на сприятливих умовах: максимальна сума кредиту – 750000 доларів США, термін кредитування – до 5 років.

Складнішою є ситуація в регіонах, де, незважаючи на значну кількість малих банків, немає жодного, який спеціалізувався б на обслуговуванні малого й середнього бізнесу в регіональному масштабі.

Основними пріоритетами розвитку в Україні доступної, зручної, розгалуженої й соціально спрямованої системи мікрокредитування є:

- стимулювання банків та небанківських фінансових установ (зокрема, кредитних спілок, товариств взаємного кредитування тощо) до розширення мікрокредитування й удосконалення законодавчого забезпечення їхньої діяльності;
- створення сприятливих умов для отримання мікрокредитів, у тому числі за рахунок спрощення порядку їх надання, зменшення відсоткових ставок, збільшення строків користування;
- удосконалення механізмів державної підтримки суб'єктів малого підприємництва в отриманні кредитів, розробка національної програми мікрокредитування;
- проведення всеукраїнського конкурсу серед банків та небанківських фінансових установ із відзначенням переможців за досягнення в розвитку системи мікрокредитування;
- налагодження системи інформаційно-освітнього забезпечення громадян у сфері кредитування;
- нормативне врегулювання відносин між банківськими фінансовими установами та клієнтами;
- створення умов для розвитку банківських і небанківських фінансових установ;
- удосконалення нормативно-правових процедур кредитування банківськими й небанківськими фінансовими установами;
- вивчення й запозичення кращого світового досвіду у сфері розвитку мікрокредитування.

Серед принципових питань удосконалення банківського кредитування малого підприємництва – це питання створення гнучкої системи гарантій, яка відкрила б можливості кредитування для всіх категорій підприємств.

Банківське кредитування загалом є найефективнішим легальним джерелом ресурсів для малого та середнього бізнесу. Як правило, кредитні кошти банків спрямовуються на задоволення регулярних потреб малих підприємств та на довгострокові інвестиції. Зростання зацікавленості фінансових установ у розвитку малого підприємництва зумовлюється перспективою розширення ринку збуту банківських послуг за рахунок нового сектору економіки та низкою переваг, які має кредитування малого бізнесу порівняно з великим.

Важливим завданням є забезпечення фінансової підтримки суб’єктів малого бізнесу, частка яких на сьогодні складає більше 94% від загальної кількості суб’єктів господарської діяльності. Зазначене завдання виконується в рамках дії державної програми «Мікрокредитування суб’єктів малого підприємництва», на виконання якої у державному бюджеті України на 2013 р. виділено 10,3 млн. грн. Мікрокредити надаються через Український фонд підтримки підприємництва шляхом проведення конкурсу бізнес-планів. З початку 2013 р. Українським фондом підтримки підприємництва видано 32 мікрокредити (на суму 7862852 грн.): з них 16 – фізичним особам підприємцям (3950000 грн.) та 16 – юридичним особам (3912852 грн.).

Основними напрямами діяльності суб'єктів малого підприємництва, які отримали мікрокредити, є виробництво продовольчих товарів, сільськогосподарської та промислової продукції, переробка і збут виробленої продукції, придбання техніки, обладнання, новітніх технологій, будівництво і реконструкція виробничих приміщень.

ЗАХОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Коропець Л.М., студ 5-го курсу спец. «ФІК»
Мошенець І.В., старший викладач

Стан ринку праці в Україні в сучасних умовах визначається загальним станом економіки, а саме: спадом виробництва, структурним регресом, змінами у формах власності, ситуацією в інвестиційній сфері. Отже, попит на робочу силу також перебуває в кризовому стані, тому для економіки України в сучасних умовах є характерним одночасне стимулювання попиту на робочу силу і зменшення її пропозиції.

Так, з одного боку, в Україні в умовах появи значної кількості тимчасово незайнятих працівників, які звільняються в основному з виробничої сфери внаслідок структурної перебудови економіки, ліквідації збиткових підприємств, розширення приватних форм власності, виникає потреба в стимулюванні попиту на робочу силу. Останнє передбачає стимулювання створення робочих місць і розвиток продуктивних сил, прямі інвестиції в створення та реконструкцію робочих місць, створення тимчасових робочих місць, встановлення системи пільгового оподаткування та кредитування для галузей і регіонів, де бажано збільшити попит на робочу силу. Крім того, на наш погляд, стимулюванню попиту на робочу силу можуть сприяти наступні заходи:

- ліквідація юридичних обмежень зростання зайнятості (надання права учасникам трудової угоди уточнювати графік робочого часу, надання можливості індивідуального регулювання робочого часу, ліквідація обмежень на кількість найманих працівників);
- відшкодування підприємству витрат, зумовлених пошуком, навчанням і наймом на роботу працівників;
- сприяння в забезпеченні підприємства матеріальними ресурсами, гарантування збуту продукції за умови збільшення підприємством робочих місць;
- прямі виплати підприємствам за кожного найнятого працівника;
- створення умов економічної зацікавленості підприємств у забезпеченні зайнятості інвалідів, молоді та інших груп населення, менш конкурентоспроможних на ринку праці (встановлення пільг щодо виплат у бюджет за використання робочої сили цих груп населення, дотації для створення спеціалізованих робочих місць та організації профнавчання і т.п.);
- створення умов для широкого використання елементів гнучкого ринку праці, зокрема посилення гнучкості витрат на робочу силу, мобільності робочої сили в професійному та територіальному розрізі, а також використання гнучких форм найму.

Основним же напрямом збільшення попиту на робочу силу було і залишається вдосконалення соціально-економічної структури економіки (встановлення різноманітних форм власності), основним елементом якого є приватизація, призначенням якої є створення потенційного інвестора. Разом з удосконаленням організаційно-економічної структури економіки, тобто її демонополізацією, вдосконалення соціально-економічної структури дасть змогу створити ринково-конкурентне середовище в Україні.

При пасивній політиці в країні формується «ринковий» державний патерналізм, в умовах якого держава бере на себе відповідальність за стан працівників і роботодавців на ринку праці.

До пасивних методів і заходів регулювання зайнятості належать асигнування коштів на часткове відшкодування безробітним їхніх втрат у доходах, а саме: реєстрацію осіб, що шукають роботу; визначення розміру допомоги по безробіттю; організацію системи подання допомоги по безробіттю; впровадження негрошових форм підтримки безробітних та їхніх сімей тощо.

Пасивна політика надає гарантії працівникам у збереженні робочого місця, виплаті заробітної плати і допомоги, соціальному страхуванні тощо, а роботодавцям гарантує попит на запланований обсяг продукції, надання сировини та матеріалів, стабільні ціни й цільове фінансування. Недоліками такої політики є те, що ці гарантії, дозволяючи працівникам і роботодавцям відчувати себе захищеними при будь-яких ринкових коливаннях, обмежують стимули до особистої активності, до пошуку найефективніших сфер застосування праці, підвищення продуктивності, виявлення внутрішніх резервів самозабезпечення, тобто розвивають пасивність у соціально-трудових відносинах. Проте, з іншого боку, допомога держави може сприяти перерозподілу та підвищенню купівельної спроможності населення, вирівнюванню доходів тощо.

Світовий досвід свідчить про успішне використання фінансових заходів впливу на зайнятість розвитку економіки останніх десятиліть. Потреба в такому заході зумовлена посиленням виробничої гнучкості, внаслідок якої здійснюється диверсифікація виробництва, збільшуються дрібні виробничі одиниці, зростає кількість мобільних малих підприємств, орієнтованих на споживача, розвиваються підрядні форми праці. У межах цієї системи широко використовуються різноманітні гнучкі форми заробітної плати, зайнятості та організації робочого часу. Важливе значення мають також гнучкість використання робочої сили, її мобільність між підприємствами, в межах підприємств, між професіями, а також залучення трудящих у господарські справи фірми.

СУТЬ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Дранік С. О., аспірант 2 курсу, спец. «Гроші, фінанси і кредит»
Науковий керівник: проф. Чупіс А.В.

Базуючись на основних ідеях і принципах, декларованих на конференції ООН з питань навколишнього середовища і розвитку /Ріо-де-Жанейро, 1992/, Україна вважає доцільним перехід до сталого розвитку, при якому забезпечується збалансоване вирішення соціально-економічних завдань, збереження сприятливого стану навколишнього середовища і природно-ресурсного потенціалу з метою задоволення життєвих потреб нинішнього і майбутніх поколінь.

Сталий розвиток – це процес розбудови держави на основі узгодження і гармонізації соціальної, економічної та екологічної складових з метою задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь.

Основою сталого розвитку є паритетність відносин у тріаді людина – господарство – природа. Сталий розвиток узагальнює в собі процес виживання і відтворення генофонду нації, активізацію ролі кожної окремої людини в суспільстві, забезпечення її прав і свобод, збереження навколишнього природного середовища, формування умов для відновлення біосфери та її локальних екосистем, орієнтацію на зниження рівня антропогенного впливу на природне середовище й гармонізацію розвитку людини в природі.

Україна може забезпечити перехід до сталого розвитку виключно шляхом ефективного використання всіх видів ресурсів, структурно-технологічної модернізації виробництва, використання творчого потенціалу суспільства для розбудови і процвітання держави.

Визначення шляхів забезпечення сталого розвитку держави повинно ґрунтуватися на формулюванні стратегічних цілей державотворення з урахуванням реалій сьогодення, тенденцій розвитку світового співтовариства, місця і ролі України в Європі та світі.

Ідея сталого розвитку стосується не тільки сучасності: вона адресована водночас як нинішнім, так і прийдешнім поколінням. Це ідея рівноправ'я всіх поколінь і всіх людей кожного покоління, справедливості в просторі й у часі, ефективного використання потенційних можливостей, збалансованості суспільного розвитку і збереження природи.

Основна мета сталого розвитку України – забезпечення динамічного соціально-економічного зростання, збереження якості навколишнього середовища і раціональне використання природно-ресурсного потенціалу, задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь через побудову високоефективної економічної системи, що стимулює екологічну сталість, продуктивну працю, науково-технічний прогрес, а також має соціальну спрямованість.

Стратегічні інтереси сталого розвитку держави полягають у забезпеченні стабільного соціально-економічного зростання з урахуванням сприятливого стану навколишнього природного середовища і раціонального використання, охорони та відтворення природно-ресурсного потенціалу.

Державний протекціонізм щодо сталого розвитку передбачає:

переважно державне регулювання процесу сталого розвитку, максимальне використання власних можливостей економіки держави, особливо її природо сировинних ресурсів, виробничого, науково-технічного та інтелектуального потенціалу; врахування конкретної ситуації, в якій буде здійснюватись процес сталого розвитку, визначення пріоритетів і включення їх до плану на кожний рік відповідно до фінансових можливостей держави; поєднання державного впливу з ринковими формами управління, стимулювання якісних змін шляхом позачергового фінансування, кредитування, матеріально-технічного та валютного забезпечення, надання економічних пільг пріоритетам сталого розвитку. запровадження спеціального моніторингу сталого розвитку, головним завданням якого є збір, вивчення і підготовка інформації для аналізу показників, які визначають якість життя, природних ресурсів, виробництво і використання всіх небезпечних речовин, що застосовуються в практиці, а також стан господарства, довкілля, в тому числі – екосистем і територій, що охороняються.

Держава забезпечує сталий розвиток через: розробку та впровадження нормативно-законодавчих актів щодо переходу на засади сталого розвитку;

реалізацію пріоритетних загальнонаціональних програм соціально-економічного і екологічного розвитку країни; активізацію соціальної політики і забезпечення соціальних гарантій населенню;

визначення основних напрямів і параметрів розвитку економіки, включаючи структурну перебудову з урахуванням екологічних вимог; здійснення цілеспрямованої інвестиційної діяльності, направленої на подальшу екологізацію промислового і сільськогосподарського виробництва з виходом на міжнародні стандарти; створення системи моніторингу сталого розвитку через запровадження єдиних індикаторів сталого розвитку, інформація щодо яких щорічно подається в Національних доповідях про стан навколишнього природного середовища (додаються).

На регіональному рівні сталий розвиток передбачає розробку соціально-економічних та екологічних програм розвитку територій, формування місцевих бюджетів з урахуванням пріоритетності цілей і завдань сталого розвитку.

СУЧАСНИЙ СТАН МОЛОДІЖНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Коваленко Т.М., студ. 5 курсу, спец. «ФіК»
Науковий керівник: проф. Борисова В.А.

Проблема відсутності власного житла є найактуальнішою серед молоді України. Сьогодні найперспективніший шлях вирішення житлової проблеми є недорогі довгострокові «молодіжні» кредити, які впроваджені відповідно до програми пільгового кредитування молодіжного будівництва.

Державною спеціалізованою фінансовою установою, підпорядкованою Кабінету Міністрів України та створеною з метою сприяння проведенню державної житлової політики є Державний фонд сприяння молодіжного житлового будівництва.

У своїй діяльності установа керується Конституцією, законами України, актами Президента України та Кабінету Міністрів України, а також Положенням “Про Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву ”, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 26.10.2000р. №1604.

Сьогодні в Україні діє Державна програма забезпечення молоді житлом на 2013 - 2017 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2012 р. N 967, відповідно до якої молоді громадяни України мають можливість придбати житло у кредит на пільгових умовах.

Основними завданнями Програми є:

- розвиток різних видів пільгового молодіжного житлового кредитування, яке передбачає створення накопичувального та відновлювального інвестиційного ресурсу держави для забезпечення молоді житлом (для забезпечення молодих сімей та одиноких молодих громадян житлом, які зареєстровані у Державній спеціалізованій фінансовій установі "Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву" та потребують поліпшення житлових умов, необхідно збудувати 1047,2 тис. кв. метрів житла з тим, щоб до 2017 року розв'язати житлову проблему, на подолання якої спрямована Програма);
- формування організаційних засад для здешевлення вартості будівництва і придбання житла молодими сім'ями та одинокими молодими громадянами;
- розроблення фінансово-економічного механізму залучення у молодіжне житлове будівництво інвестицій для фінансування житлового будівництва для молодих сімей;
- створення умов для отримання власного житла молодими спеціалістами, які отримали направлення на роботу, насамперед в сільській місцевості;
- розвиток системи молодіжних житлових комплексів (житлово-будівельних кооперативів) та інших форм участі молоді в організації будівництва (придбання) житла.

З 2002 по 2011 роки відповідно до Державної програми забезпечення молоді житлом на 2002 - 2012 роки, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 29 липня 2002 р. N 1089 (Офіційний вісник України, 2002 р., N 31, ст. 1480), за рахунок державного бюджету передбачалося виділення коштів для надання пільгових довгострокових кредитів молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам у розмірі 1377 млн. гривень, фактично профінансовано із загального фонду державного бюджету 584 млн. гривень. За рахунок місцевих бюджетів планувалося фінансування зазначеної Програми з 2002 по 2011 роки в розмірі 1040 млн. гривень, фактично профінансовано у розмірі 314 млн. гривень.

У 2002 - 2011 роках надано 7124 пільгових довгострокових кредити молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) та придбання житла, збудовано та введено в експлуатацію 648 будинків загальною кількістю 35170 квартир та загальною площею 2619,5 тис. кв. метрів (в яких отримали квартири 6735 молодих сімей).

За час реалізації механізму часткової компенсації відсоткової ставки кредитів комерційних банків часткову компенсацію було надано 17,8 тис. молодим сім'ям.

Фінансування Програми здійснюється за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів та інших не заборонених законодавством джерел, у тому числі власних коштів громадян.

Таблиця 1

Прогнозні обсяги та джерела фінансування

Джерела фінансування	Обсяг фінансування, млн..грн.	У тому числі за роками				
		2013	2014	2015	2016	2017
Державний бюджет	3276	593,058	619,76	652,505	687,85	722,827
Місцевий бюджет	1638	296,529	309,88	326,252	343,925	361,414
Інші джерела	546	98,843	103,293	108,751	114,642	120,471
Усього	5460	988,43	1032,933	1087,508	1146,417	1204,712

Виконання Програми сприятиме створенню умов для формування активної життєвої позиції молоді, розв'язанню їх житлових проблем, поліпшенню демографічної ситуації в країні.

СУТНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Бондаренко Л.М., студ. 5 курсу, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Гузенко Т.С.

Банківська система України є одним із найбільш розвинутих елементів ринкового господарського механізму. Реформування банків при переході до ринку розпочалося раніше за інші сектори економіки, що визначалося роллю банків при вирішенні завдань перехідного періоду. Проте, незважаючи на позитивні зрушення, банківський сектор України залишається недосконалим та не відповідає вимогам сучасної конкурентоспроможності економіки. Як результат українські банки, особливо після світової фінансової кризи 2008 р. не ефективно виконують свої основні функції у сфері фінансово-кредитної взаємодії з підприємствами в частині: мобілізації грошових ресурсів для кредитування підприємств; наданні довгострокових позик на взаємовигідних умовах.

Таким чином, банки протягом останніх років не ефективно здійснюють посередництво в переміщенні коштів від кредиторів до позичальників та не в повній мірі виконують функцію створення й регулювання грошового ресурсу.

Розвиток фінансово-кредитної діяльності банків обумовлений процесами, які відбуваються на макро- та мікро рівні. Ці процеси проходять більш об'єктивно, оскільки ґрунтуються на економічних законах розвитку. У міжнародній практиці відносно процесів, які відбуваються в банківській системі найбільш поширеною є думка про те, що банківська система являє собою сукупність банківських та інших фінансових установ, які виконують банківські операції.

Метою функціонування банківської системи, як сукупності банків, які взаємодіють на основі встановлених нормативів та правил є завдання забезпечення грошово-кредитного регулювання економіки, кредитно-розрахункового обслуговування та стабільної діяльності банків. Це обумовлює необхідність розгляду функцій фінансово-кредитної системи та банків зокрема. При цьому зазначимо, що основним елементом фінансово-кредитної системи є банк як установа, яка залучає та накопичує вільні грошові кошти підприємств, організацій, домогосподарств, а також здійснює випуск цінних паперів та кредитування економічних суб'єктів господарювання на умовах платності, зворотності, строковості та критеріях забезпечення й цільового використання.

Крім того, діяльність банків, як елементів національної економіки орієнтована на цілі економічної політики та полягає в стимулюванні оптимальних темпів розвитку економіки шляхом надання підприємствам можливості залучати додаткові грошові ресурси.

За умов, коли банки насамперед спеціалізуються на посередницькій діяльності, яка пов'язана із залученням грошових коштів на ринку фінансових ресурсів з метою продажу підприємствам, для їхньої ефективної фінансово-кредитної діяльності однаково важливими є операції із залучення коштів та їх розміщення. У свою чергу операції залучення коштів впливають на розмір банківських ресурсів, які є необхідною умовою розвитку масштабів діяльності банків. Ефективне розміщення фінансово-кредитних ресурсів забезпечує підвищення дохідності та ліквідності банків, їх економічну самостійність та стабільність.

Слід відмітити, що функції банку є критеріями, за якими можливо визначити повноваження, форми організації та здійснення ними діяльності. За загальним підходом, під функцією банку слід розуміти конкретний процес діяльності, зміст якої визначається однорідністю та спрямованістю з вирішення поставлених цільових завдань. Зокрема, правовим відображенням функцій банків є компетенція.

За аналізом літератури можна визначити, що серед науковців немає єдиної думки щодо складу функцій, які виконують банки. Однак, на нашу думку, зважаючи на організаційні засади створення банків у формі підприємств, доцільно виділити наступні групи функцій:

- загальні функції, які відносять до управління діяльністю суб'єктами господарювання, зокрема організацію, планування, операції, контроль тощо;
- функції маркетингу, які забезпечують ефективну діяльність банку в ринкових умовах, зокрема діагностика, реклама, комунікації тощо);
- спеціальні функції банку, зокрема мобілізація, вкладення, фінансово-кредитне посередництво, стимулювання, банківські послуги тощо.

Слід відмітити, що особливість посередницької функції банків полягає в тому, що критерієм ефективності перерозподілу фінансово-кредитних ресурсів банком є прибуток від їхнього використання позичальником. Отже, використання кредиту позичальником не тільки сприяє прискоренню обігу капіталів в економіці, скороченню витрат виробництва та зростання доходів підприємств, але й сприяє ефективній реалізації діяльності банків як фінансових посередників. З іншого боку, на нашу думку, доцільно звернути увагу на те, що об'єктом банківської діяльності є засоби платежу та накопичення, якими є гроші та інші цінності, які мають функції грошей.

При формування стратегії фінансово-кредитної діяльності банків доцільно дотримуватися певних принципів: визначення закономірності врахування міжнародного досвіду розвитку банківської діяльності; необхідність адаптації ринкових економічних механізмів до реалій вітчизняної економіки в умовах нестабільності банківської системи.

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Лавренок Ю.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Хромушина Л.А.

Зміст будь-якої підприємницької діяльності складається в досягненні економічного ефекту у вигляді прибутку. Прибуток є показником, який найбільш повно відображає ефективність використання фінансових ресурсів, виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, рівень продуктивності праці, рівень собівартості та ін. Прибуток є постійно відтворюваним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, і чим вище рівень прибутку підприємства, тим менш його потреба у залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел і вище рівень самофінансування його розвитку.

Резервами підвищення прибутку для ТОВ «Аква-Лайф ЮА» (м. Київ), обраного для дослідження, є зниження сум постійних і змінних витрат. До постійних відносяться витрати, абсолютна сума яких при зміні обсягів виробництва не змінюється (амортизація, орендна плата, заробітна плата персоналу з обслуговування на погодинній оплаті, витрати, пов'язані з управлінням і організацією виробництва і т. ін.). У свою чергу, під змінними розуміють витрати, загальна сума яких змінюється пропорційно зміні обсягу виробництва (витрати на сировину, основні матеріали, паливо й енергію на технологічні цілі, заробітна плата основних робочих при відрядній системі оплати праці та ін.).

До резервів зниження суми і питомої ваги постійних витрат на будь-якому підприємстві відносять:

1) суттєве скорочення накладних витрат (витрат на управління) при неблагонадійній кон'юнктурі ринку;

2) продаж частини обладнання і нематеріальних активів, що не використовується, з метою зниження потоку амортизаційних відрахувань;

3) широке використання короткострокових форм лізингу машин і обладнання замість їхнього залучення до власності;

4) скорочення обсягів ряду комунальних послуг, що споживаються та інші.

До резервів економії змінних витрат можна віднести:

1) зниження чисельності робітників основного і додаткового виробництва за рахунок забезпечення зростання продуктивності праці;

2) скорочення обсягів запасу сировини, матеріалів готової продукції в період неблагонадійної кон'юнктури ринку;

3) забезпечення для підприємства вигідних умов постачання сировини і матеріалів і т. ін.

Резервами зменшення витрат для досліджуваного підприємства, на нашу думку, є:

- підвищення продуктивності праці;
- зниження ціни на постачання сировини;
- економія на управлінських витратах.

Також основними резервами зростання прибутку торговельно-сервісних підприємств в сучасних умовах господарювання є:

1.Ппідприємство може збільшити суму отриманого прибутку за рахунок збільшення обсягів закупівель товарів безпосередньо у підприємств-виробників і зменшення числа посередників, таким чином підприємства позбудуться зайвих витрат на оплату послуг підприємств-посередників.

2. Доведення рівня торгового обслуговування у відповідність з вимогами покупців стане передумовою підвищення цін, а це, в свою чергу, приведе до збільшення прибутку.

3. Резервом збільшення прибутку є використання ефективної підприємницької політики, вміння керівника йти на ризик, для отримання більшої суми прибутку, як винагороди.

4. Розширення і поновлення асортименту товарів та послуг відповідно до запитів клієнтів приведе до їх постійного збільшення, що є досить важливим для підприємства.

5. Здійснення рекламної й інформаційної діяльності підприємства з урахуванням результатів маркетингового дослідження, допоможе підприємству привабити та втримати нових клієнтів, що безпосередньо позитивно вплине на прибуток.

6. До збільшення прибутку підприємства може привести також і запровадження власного виробництва, але тоді це вже буде не торговельне підприємство, а виробничо-торговельне, що вимагає більших витрат, але при ефективному управлінні прибутки даного підприємства значно зростуть.

На нашу думку, процес мобілізації резервів зростання прибутку торговельно-сервісних підприємств у сучасних умовах спочатку полягає у виявленні певних резервів збільшення прибутку, що є у ТОВ «Аква-Лайф ЮА», потім в аналізі процесу використання цих резервів та взаємодії даних резервів з іншими можливими майбутніми резервами.

ФІНАНСОВО-СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Липчей М.І., студ. 5 курсу ФІМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Шалигіна І.В.

Останніми роками вже досить багато написано про стратегії, фінансово стратегічне планування та управління. У західній та східній теорії управління фінансово - стратегічна діяльність визнана як окремий, перспективний предмет дослідження. В умовах України теорія і практика фінансово - стратегічної діяльності та управління нею ще не зайняли належного місця. Стратегічне планування являє собою набір дій і рішень, зроблених керівництвом, які ведуть до розробки специфічних стратегій, призначених для того, щоб допомогти організації досягнути своїх цілей.

Фінансово - стратегічне планування повинне розроблятися швидше з точки зору перспективи всієї корпорації, а не конкретного індивіда. Щоб ефективно конкурувати в сьогоднішньому світі бізнесу, фірма повинна постійно займатися збором і аналізом величезної кількості інформації про галузь, ринок, конкуренцію і інші чинники.

Нарешті, фінансово - стратегічне планування повинно бути розроблено так, щоб не тільки залишатися цілісним протягом тривалого періоду часу, але і бути досить гнучким, щоб при необхідності можна було здійснити його модифікацію і переорієнтацію.

Фінансово - стратегічне планування охоплює найважливіші сторони фінансово-господарської діяльності підприємства, забезпечує необхідний попередній контроль за утворенням і використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів, створює умови зміцнення фінансового стану підприємства.

Сільськогосподарське підприємство ТОВ АФ «Хоружівка» має зерно-виробничий напрям та добре розвинені галузі скотарства м'ясо-молочного напрямку. Враховуючи те, що питома вага основного виду товарної продукції (зернових та зернобобових) в загальній структурі продукції рослинництва займає більше 50% можна констатувати, що підприємство має поглиблений рівень спеціалізації. Основні та допоміжні галузі господарства підібрані раціонально, оскільки побічна продукція рослинництва використовується в якості кормової бази для тваринництва, і навпаки: побічна продукція тваринництва – в якості органічного добрива для галузі рослинництва. Також необхідно відмітити, що спеціалізація, яка склалася в господарстві відповідає запланованій та природно-кліматичним умовам і враховуючи достатню близькість розташування господарства до районного центру, який є основним споживачем продукції – спеціалізацію можна вважати обґрунтованою.

За період дослідження сума продукції сільського господарства і послуг зменшилась на 6050,0 тис. грн., на це вплинуло зменшення продукції тваринництва та рослинництва, що свідчить про погіршення ефективності діяльності господарства. Щодо основних показників господарської діяльності, можемо сказати, що майже кожен з них зменшився, а саме: чистий дохід скоротився на 6362,0 тис. грн., валовий прибуток - на 1974,0 тис. грн., чистий прибуток - на 226,0 тис. грн. та рівень рентабельності - на 0,7 п. в..

ТОВ «Хоружівка» у недостатній мірі забезпечено фондами, оскільки зменшується фондозабезпеченість, при цьому вони інтенсивно використовуються, так як зростає фондоозброєність. Спостерігається неефективне використання фондів про, що свідчить зменшення фондовіддачі. А показник фондомісткості за досліджуваний період не змінився. Для більш ефективного господарювання необхідно приділити більше уваги покращенню матеріально-технічної бази, оновленню та заміні основних та оборотних фондів більш сучасними, адже матеріальна база запорука добробуту господарства. Для того, щоб вийти із тенденції до погіршення основних показників виробничо-господарської діяльності потрібно вжити необхідні заходи. Величина власного капіталу в 2013 році займає найбільшу частку –68,2%. Для підприємства значна частка власного капіталу є позитивним, адже воно зможе фінансово забезпечувати власну діяльність. А також для інвесторів воно позиціонує себе як таке підприємство, в яке вони можуть вкладати кошти без високих фінансових ризиків. Коефіцієнт фінансової автономії у 2013 році становив 0,68, який відповідає граничній величині, навіть є більшою від неї. Ця зміна свідчить про зміцнення фінансової незалежності підприємства, зниження ризику фінансових ускладнень в майбутніх періодах, зростання гарантії погашення підприємством своїх зобов'язань.

Оцінка фінансового стану показакf, що найбільш ліквідні активи за досліджуваний період зросли на 149,0 тис. грн.. Це свідчить про те, що на підприємстві є стабільний обсяг доступних коштів, за допомогою яких підприємство у будь-який час може здійснити розрахунки з контрагентами.. Дослідження показників ліквідності показали, що ліквідність та платоспроможність протягом 2011-2013 рр. зросли. Підприємство має досить стабільне фінансове положення, але є не достатньо ліквідним, про що свідчать розраховані показники. Враховуючи поточний фінансовий стан дієвим способом для його покращення є розширення асортименту продукції, тобто пропонуємо відкрити кондитерський цех біля самого підприємства та виробляти кондитерські вироби.

РОЛЬ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Конєва І.І., к.е.н., доцент

Доходи місцевих бюджетів є основою фінансової бази органів місцевого самоврядування та вирішальним фактором регіонального розвитку. Наявність доходів місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, активізує господарську діяльність, дозволяє їм розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширювати фінансовий потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів, що розширює можливості місцевих органів влади у більш повному задоволенні потреб населення.

Переважна частина доходів сьогодні в Україні залучається в формі податків. Частка податкових надходжень у структурі доходів місцевих бюджетів становить більше 50%.

Найбільша питома вага в доходах місцевих бюджетів сьогодні належить надходженням від загальнодержавних податків, зборів і обов'язкових платежів, які практично не пов'язані з власною діяльністю органів місцевого самоврядування. Не зважаючи на збільшення податкового навантаження на платників податків, має місце постійне зменшення податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів. Особливо це відбивається на формуванні дохідної частини місцевих бюджетів.

Чільне місце серед податкових надходжень посідає податок на доходи фізичних осіб, обсяги якого мають стійку тенденцію до зростання і становлять 60 % від загальних. У структурі податкових надходжень в Україні частка місцевих податків і зборів у 2011 році не перевищує 2,2 %, що є одним із негативних аспектів розвитку власної дохідної бази місцевих бюджетів.

В цілому проведений аналіз впливу податкової реформи на формування доходної частини місцевих бюджетів України дозволяє зробити наступні висновки: відбулась певна уніфікація податкового законодавства; проведена податкова реформа не мала суттєвого впливу на зміну загального обсягу доходної частини зазначених бюджетів; значну питому вагу в структурі доходів досліджуваних бюджетів мають офіційні трансферти, що підкреслює значну централізацію розподілу бюджетних фінансових ресурсів, пряму залежність від Державного бюджету України та низьку фінансову самостійність місцевих бюджетів; перелік місцевих податків і зборів зазнав певних змін в напрямку скорочення їх кількості; в результаті реалізації податкової реформи переважна частина місцевих податків і зборів спрямовується до спеціального фонду місцевих бюджетів; надходження коштів від місцевих податків і зборів під впливом податкової реформи зазнали незначних змін в напрямку зростання, але їх питома вага в структурі доходів місцевих бюджетів залишається дуже низькою, що спричиняє значну фінансову залежність місцевих бюджетів від загальнодержавних джерел фінансування; з метою посилення фінансової спроможності місцевих бюджетів необхідно здійснювати подальше реформування податкового законодавства в частині наповнення місцевих бюджетів та посилення їх фінансової самостійності.

Виходячи з проведеного аналізу дохідної частини місцевих бюджетів, можна зробити наступні висновки щодо зміни місцевого оподаткування під впливом податкової реформи: відбулось значне скорочення кількості місцевих податків і зборів, а також змінено їх склад; змінилось спрямування переважної частини місцевих податків і зборів на формування спеціального фонду місцевих бюджетів; спостерігається зростання абсолютних обсягів доходів, сформованих за рахунок місцевих податків і зборів, але їх питома вага в структурі загального обсягу доходів залишається вкрай низькою і коливається в межах 1-2,5 %; спостерігається значна залежність місцевих бюджетів від централізованих джерел фінансування; існує необхідність подальшого реформування податкового законодавства в частини підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів. В Україні понад 90 % усіх бюджетів дотаційні й лише 8 % – це бюджети, які є донорами в умовах чинної системи бюджетного регулювання. За відсутності в достатньому обсязі власних доходів видатки місцевих бюджетів забезпечуються за рахунок надання трансфертів із державного бюджету, які відіграють важливу роль у формуванні доходів місцевих бюджетів. Отже, питома вага трансфертів у доходах місцевих бюджетів має сталу тенденцію до зростання.

Практика надання місцевим бюджетам власних доходів в обсязі, не достатньому для фінансування видатків, успадкована ще з часів соціалізму, коли вважалося, що обмежений обсяг власних доходів місцевих бюджетів спонукатиме місцеві органи влади до їх збільшення та пошуку додаткових джерел фінансування

З метою надання місцевим бюджетам достатніх податкових надходжень, що більше відповідатимуть обсягу покладених на них функцій, варто розглянути можливість передачі в розпорядження місцевих органів влади частини надходжень від загальнодержавних податків та зборів, рівень мобілізації яких залежить від податкових зусиль місцевих органів влади (ПДВ і податок на прибуток державних підприємств).

Можна погодитись з точкою зору вчених-економістів, які вважають, що заміна розщеплених з фіксованими нормативами податків дотаціями вирівнювання та іншими трансфертами є нераціональною, оскільки посилює залежність економічного розвитку регіонів від центральної влади.

ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Барканов М.О., студ. 5 курсу ФЕіМ , спец. «ФіК»
Науковий керівник: доц. Конєва І.І.

Існуючий сегмент малого підприємництва в Україні свідчить про необхідність стимулювання його розвитку з боку держави, а отже, і продовження дії спрощеної системи оподаткування. Оскільки потужний сектор малого бізнесу є саморегулюючим механізмом, що найкращим чином здатний усувати кризові явища в економіці, то малий бізнес потребує встановлення чіткого законодавчого регламентування умов здійснення підприємницької діяльності та стабільності оподаткування.

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 [4].

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.

САНАЦІЯ БАЛАНСУ ЯК МЕТОД ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Хромушина Л.А., к.е.н., доцент

Для підприємства, яке опинилося у фінансовій скруті, першочерговим завданням є подолання кризи, що саме і призвела до фінансової скрути, та оздоровлення фінансово-економічної діяльності. Серед відомих методів фінансового оздоровлення ключове місце посідає санація балансу.

Санація балансу представляє собою формальне покриття відбитих у балансі збитків, що є неодмінною передумовою залучення коштів (мобілізації із зовнішніх джерел) та одержанням санаційних кредитів. Науковці розглядають санацію балансу як перший етап реалізації антикризової програми (плану санації), який дозволяє у короткий час стабілізувати стан господарських засобів, капіталу та зобов'язань та розпочати процес оздоровлення. За своїм змістом санація балансу – це оптимізація структури, кількісних та якісних параметрів статей розділів активу і пасиву балансу для формування умов залучення внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування на кризових підприємствах. На меті при цьому ставиться досягнення задовільного співвідношення величини та структури активів і пасивів підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, а також приведення статутного капіталу підприємства у відповідність із чистими активами, які йому відповідають. Санацію балансу називають також «чистою санацією» чи «формальною санацією».

Санація балансу має здійснюватися у розрізі активів та пасивів. Зокрема, санація активів балансу передбачає такі напрями:

1) мобілізація прихованих резервів (оцінка реальної вартості господарських засобів; індексація активів);

2) надання майна в оренду (або використати зворотний лізинг);

3) реструктуризація дебіторської заборгованості (факторинг, форфейтинг, дисконт векселів, примусове стягнення).

Зміни, які відбулися у структурі та параметрах окремих статей активів балансу обумовлюють відповідні зміни і у пасивах. У свою чергу, санація пасивів представляє по суті приведення пасивів у відповідність до реального стану активів і створення можливостей для залучення коштів з метою подальшого оздоровлення підприємства. При цьому санацію власного капіталу проводять у напрямах:

1) формальне покриття накопичених збитків («чиста санація»);

2) реструктуризація власного капіталу (формальний перегляд вартісної оцінки окремих статей та в цілому першого розділу пасиву внаслідок переоцінки активів підприємства, в ході якої виявлено приховані резерви).

3) реструктуризація капіталу (формальний перегляд вартісної оцінки окремих статей та в цілому першого розділу пасиву внаслідок переоцінки активів підприємства, в ході якої виявлено приховані резерви).

Санація позикового капіталу (боргових зобов'язань) передбачає такі заходи:

1) перепланування боргу (взаємні домовленості підприємства та його кредиторів щодо пролонгації строків повернення або заморожування позик);

2) реструктуризація боргу (при цьому застосовують метод «відступного», конвертацію боргу у власність, взаємозалік заборгованості, оплата боргів банківським векселем та ін.

3) скорочення боргу (прийнятний для державних підприємств).

Оновлений в ході санації баланс підприємства має відповідати таким критеріям:

- достатність засобів для здійснення господарської діяльності у визначених керівництвом обсягах;
- наявність високо ліквідованих резерву коштів;
- відповідальність основних показників платоспроможності та фінансової стійкості своїм нормативним значенням (коефіцієнт автономії не менше 0,5; коефіцієнт власними засобами – не менше 0,1);
- задовільний рівень показників ліквідності (коефіцієнт поточної ліквідності не менше 1,5-2; коефіцієнт абсолютної ліквідності – не менше 0,25).

Слід зазначити, що санацію балансу не слід розглядати як відокремлений і самодостатній захід. Санація балансу має бути одним з перших заходів та етапів реалізації програми санації, виконання якої забезпечить уникнення визнання підприємства-боржника банкрутом, а також створить умови для впровадження наступних заходів, спрямованих на інвестування підприємства, його відновлення та розвиток.

Таким чином, фінансова санація для підприємств, які перебувають у фінансовій кризі, спрямована на їх виживання і адаптацію до зовнішніх умов, забезпеченню конкурентоспроможності та стратегічного соціально-економічного призначення. Ефективність та успішність антикризових заходів в значній мірі визначається доцільністю вибору та повнотою застосування фінансових методів санації підприємства, серед яких чільне місце займає санація балансу.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Оропай П.Ю., студ. 3 курсу ФЕІМ, спец. «Фінанси і Кредит»
Науковий керівник: доц. Мікуліна М.О.

У ринковій економіці елементи фінансового механізму є основними регуляторами економіки, а фінансові результати найбільш повно відображають загальні підсумки діяльності окремих підприємств. Для визначення фінансового становища підприємства використовується ряд характеристик, які найбільш повно і точно показують стан підприємства як у внутрішній, так і у зовнішньому середовищі.

Фінансова стійкість підприємства є однією з таких характеристик. Вона пов'язана із залежністю від кредиторів, інвесторів, тобто зі співвідношенням "власний капітал - позиковий капітал". Наявність значних зобов'язань, не повністю покритих власним ліквіднимкапіталом, створює передумови банкрутства, якщо великі кредитори зажадають повернення своїх коштів.

Але одночасно вкладення позикових коштів дозволяє істотно підвищити прибутковість власного капіталу. Тому, дуже важливо при аналізі фінансової стійкості підприємства використовувати систему показників, що відображають ризик і дохідність фірми в перспективі.

Достатність власних коштів для виключення високого ризику, добрі перспективи одержання прибутку - також показники доброго фінансового стану фірми (організації, підприємства, компанії). Поганий фінансовий стан виражається в незадовільній платіжній готовності, у низької ефективності використання ресурсів, у неефективному розміщенні коштів, їх іммобілізації. Межею поганого фінансового стану фірми є стан банкрутства, тобто нездатність фірми повністювідповідати за своїми зобов'язаннями.

При загальній оцінці фінансового стану підприємства основним завданням фінансиста є виявлення та аналіз тенденцій розвитку фінансових процесів на підприємстві.

Зміст аналізу полягає в обробці інформації, що дозволяє виявити відповідність тих чи інших дій фірми на фінансовому ринку її цілям.

Співвідношення вартості матеріальних оборотних коштів і величин власних і позикових джерел їх формування визначає стійкість фінансового стану підприємства. Забезпеченість запасів і витрат джерелами формування є сутність фінансової стійкості, тоді як платоспроможність виступає зовнішні її проявом. У той же час ступінь забезпеченості запасів і витрат джерелами є причина тієї чи іншою мірою платоспроможності (або неплатоспроможності), що виступає як наслідок забезпеченості.

Фінансова стійкість фірми характеризує її фінансове становище з позиції достатності та ефективності використання власного капіталу. Показники фінансової стійкості разом з показниками ліквідності характеризують надійність фірми. Якщо втрачена фінансова стійкість, то ймовірність банкрутства висока, підприємство фінансово неспроможні.

Взагалі, стійкість підприємства є запорукою виживання і основою стабільності положення.

Аналіз стійкості фінансового стану на ту або іншу дату дозволяє відповісти на запитання: наскільки правильно підприємство управляло фінансовими ресурсами протягом періоду, що передує цій даті. Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідало вимогам ринку і відповідало потребам розвитку підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства і відсутності у нього коштів для розвитку виробництва, а надлишкова - перешкоджати розвитку, обтяжуючи витрати підприємства зайвими запасами і резервами. Таким чином, сутність фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів, а платоспроможність виступає її зовнішнім проявом.

Вищою формою стійкості підприємства є його здатність розвиватися в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища. Для цього підприємство повинно володіти гнучкою структурою фінансових ресурсів і при необхідності мати можливість залучати позикові кошти, тобто бути кредитоспроможним. Частка власного капіталу в активах (коефіцієнт автономії або фінансової незалежності) є найбільш загальним показником фінансової стійкості підприємства. Існують різні точки зору щодо порогового значення даного коефіцієнта, наприклад, у закордонній практиці найбільш поширена точка зору, що частка власного капіталу в активах підприємства не повинна опускатися нижче порога в 60%.Підприємству, частка власного капіталу в активах висока, набагато легше отримати кредитні позики, причому, на більш вигідних умовах. Але стандартної частки власного капіталу, єдиної для всіх підприємств, галузей, країн вказати не можна. Висока частка позикових капіталу японських фірм свідчить про довіру банків, а отже про її надійності. Для населення, навпаки, зниження частки власного капіталу - фактор ризику.

Отже, на частку власного капіталу в активах впливає також характер реалізованої фірмою фінансової політики. Фірми з агресивноюполітикою завжди збільшую частку позикового капіталу. Компанії, налаштовані на довгострокову успішну перспективу прагнуть підвищити частку власних коштів в активах фірми.

УМОВИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА ДЛЯ МОЛОДИХ СІМЕЙ

Купіна Ю.Л., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Нєсвєтов О.О.

Україна суттєво відстає від зарубіжних країн за обсягами та якістю житла, забезпеченістю ним населення, особливо молодих сімей. Рівень доходів основної частини населення не дозволяє купувати житло за ринковими цінами, а тому важливим являється вдосконалення системи фінансового забезпечення житлового будівництва. На сьогодні в Україні розроблена Програма кредитування фізичних осіб на підставі Постанови КМУ від 25.04.12 №343, що обумовлює порядок здешевлення вартості іпотечних кредитів і забезпечення доступним житлом молодих сімей. Однак, залишається багато проблем отримання доступного житла для молоді. Вивченням питань щодо фінансування і кредитування будівництва житла займаються вчені економісти і юристи, а саме О Євтух, В. Кудрявцев, О. Кудрявцева, К. Поливоди Л. Воронова, А. Нечай, С. Ніщимна, О. Сударенко, але ряд питань вимагають детальнішого розгляду, у т.ч. умови розвитку іпотечних кредитних відносин.

Вітчизняні банки досить активно намагаються вийти на ринок іпотечного кредитування, в першу чергу, прагнучи до реалізації наступних інтересів: формування довгострокових і стійких пасивів, отримання доступу до якісних активів і можливості їх рефінансування, створення інфраструктури для розвитку власного роздрібного бізнесу. В питаннях формування залучених ресурсів банки роблять ставку на населення, однак, проблема відсутності середнього класу, обмеженість гарантій виплати Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, бажання диверсифікації вкладів, роблять депозити фізичних осіб неповноцінним джерелом. При цьому діюча нормативна база банківського законодавства, залишаючи за клієнтом банку право повернути суму вкладу в будь-який момент (навіть із попередженням і втратою суми відсотків), робить умовною характеристику «стабільність» пасивів.

Залежність іпотечного кредитора від одного короткострокового джерела фінансування у вигляді депозиту створює надмірний ризик ліквідності. У випадку перевищення 5 % частки кредитного портфеля довгостроковими кредитами (10-20 років) банку необхідно буде шукати адекватне джерело рефінансування своєї кредитної діяльності. Відтак цільовий орієнтир вітчизняних банків, пов'язаний з якістю відповідних активів та можливостями їх фінансування (забезпечення ліквідності) і, беззаперечно, вимагає як нормативно-правової так і організаційно-інституціональної підтримки. Діючі на сьогоднішній день схеми із застосуванням житлових облігацій, як інструменту залучення грошових коштів в будівництво – не відповідають ні принципам, ні характеру обігу іпотечних цінних паперів. Даний різновид облігацій (товарні та «метрові») – можливість для будівельних компаній зв'язуватися з приватними інвесторами, як правило, майбутніми власниками житла, що буде збудовано і під забезпечення якого здійснюється емісія. Механізм випуску цільових облігацій регламентується Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Інформація про фінансовий стан та всі аспекти господарської діяльності забудовника оприлюднюється, що безумовно сприяє прозорості даного способу фінансування. Кожному випуску облігацій привласнюється кредитний рейтинг.

До головними проблем, що стримують розвиток систем фінансування житлового будівництва, зокрема іпотечного кредитування, можна віднести:

- масштаби довгострокового іпотечного житлового кредитування обмежені короткостроковою ресурсною базою банків, оскільки збільшення частки довгострокових кредитів може привести до зниження ліквідності;
- надмірна вартість кредитів є наслідком високої ціни залучених ресурсів для банків та не повністю сформованого законодавчого поля в галузі іпотечного житлового кредитування, що зумовлює високі ризики іпотечного кредитування, які закладаються банками у процентні ставки за кредитами;
- складність оцінки платоспроможності позичальника, оскільки значна частка в доходах населення – неофіційні доходи;
- політична та економічна нестабільність в країні, що підвищує ризики іпотечного кредитування.

Реальним механізмом який дозволить подолати проблему розривів строків залучення та вкладання банками фінансових ресурсів може стати сек'юритизація – випуск боргових цінних паперів (наприклад, облігацій), забезпечених раніше наданими іпотечними кредитами. Однак, учасники кредитної угоди — кредитор і позичальник, мають бути юридично самостійними суб'єктами, які матеріально гарантують виконання зобов'язань. Інтереси суб'єктів кредитної угоди повинні збігатися. У розвинутих країнах іпотеці належить, більша частка у структурі ціни житла при його купівлі. Необхідно запровадити в Україні практику будівництва житла, особливо приватного, іпотечними позиками, однак успішне здійснення іпотечного кредитування житлового будівництва можливе лише за умови достатньо високого і стабільного рівня доходів населення. На жаль, нині позики, що надаються банками на придбання житла, доступні лише обмеженому колу громадян. Завдання полягає в тому, щоб на основі мобілізації фінансових ресурсів суттєво здешевити іпотечний кредит. Важливого значення для розвитку фінансування житлового будівництва в Україні набувають адаптація досвіду світової практики до вітчизняних умов, аналіз різних схем проектного фінансування, що використовуються у розвинених країнах та визначення можливості їх застосування в Україні.

ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Плева Ю.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Хромушина Л.А.

Незважаючи на достатньо глибоке вивчення загальної проблематики фінансового оздоровлення, поки що недостатньо відпрацьованими залишаються методологічні та практичні аспекти забезпечення фінансової стабілізації з врахуванням специфіки діяльності сільськогосподарських підприємств. Зокрема, доцільним є виявлення специфічних чинників фінансової дестабілізації та розробка заходів з їх подолання, обґрунтування методології формування моделі фінансово стійкого сільськогосподарського підприємства та її побудова на регіональному рівні, оптимізації змісту і структури плану фінансового оздоровлення, забезпечення їх стійкого фінансового стану та ефективної діяльності, удосконалення методологічних засад аналізу санаційної спроможності. Це зумовлює доцільність поглибленого вивчення теоретичних, законодавчих та практичних засад фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств та актуальність даної теми.

На фінансовий стан і результати діяльності сільськогосподарських підприємств впливають чинники, серед яких найважливіші такі чотири групи:

- перша - пов'язані зі специфікою галузі як виду економічної діяльності, зокрема з невиконанням спеціальних заходів з охорони земель через нестачу ресурсів або безгосподарність, порушенням умов і технології догляду за рослинами і тваринами, залежністю від природнокліматичних умов, сезонністю виробництва, залежністю інтенсивності та ефективності діяльності від географічного розташування, станом екології, низьким рівнем доступу товаровиробників до кредитних ресурсів;
- друга - викликані особливостями місця галузі в економіці країни, зокрема обмеженістю ресурсного потенціалу, рівня дохідності населення, його соціальної захищеності та споживчого попиту, дефіцитністю енергоносіїв;
- третя - зумовлені соціальними процесами на селі та демографією, зокрема традиціями щодо способу життя, відносинами між працівниками підприємств, залежністю припливу трудових ресурсів від умов та якості життя на селі;
- четверта - викликані сучасними особливостями аграрної економіки України, зокрема особливостями формування власності на майно, недостатнім рівнем наукового забезпечення.

Подолання наслідків фінансової дестабілізації потребує здійснення фінансової санації сільськогосподарських підприємств шляхом реалізації комплексу заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційно-правового та соціального характеру, спрямованих на відновлення платоспроможності, зміцнення фінансового стану й підвищення ефективності. До специфічних заходів фінансового оздоровлення у сільському господарстві відносяться також агротехнічні, зооінженерні, екологічні.

Фінансова санація являється одним із методів механізму антикризового управління сільськогосподарськими підприємствами. Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Специфічними цілями для фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств є такі:

- врахування пріоритетів продовольчої безпеки населення регіону і насичення місцевих ринків сільськогосподарською продукцією;
- забезпечення захисту ґрунтів та недопущення порушень в екологічному балансі регіону;
- врегулювання інтересів працівників сільськогосподарських підприємств та власників майнових паїв у процесах реструктуризації власності та виробництва.

Оскільки досліджуване господарство (СК «Куковицький») в 2013 р. отримало збиток в сумі 1010,0 тис. грн., який був спричинений збільшенням суми витрат основного виробництва та собівартості продукції, необхідно провести фінансову санацію, яка, в свою чергу, передбачає виділення додаткових коштів на покриття витрат, а саме: 10% від суми пайових внесків та 10% від додаткового капіталу. Загальна сума додатково виділених коштів на покриття збитків становитиме 1297,8 тис. грн., що на 287,8 тис. грн. більша за суму чистого збитку. Залишок після сплати чистого збитку (287,8 тис. грн.) буде перераховано на резервний фонд.

Отже, для запобігання кризового стану сільськогосподарських підприємств та подолання наслідків кризи, що вже настала, необхідно своєчасно застосовувати фінансові механізми управління діяльністю підприємства. Одним з основних механізмів антакризового управління діяльністю сільськогосподарських підприємст є фінансова санація, своєчасне застосування якої забезпечить усунення неплатоспроможності підприємства, відновлення фінансової стійкості та забезпечення фінансової рівноваги в тривалому періоді.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Фрей В.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: д.е.н., професор Борисова В.А.

Активізація та розширення іпотечного кредитування сільськогосподарських підприємств є однією з наріжних передумов їх сталого розвитку та стабільного рівномірного економічного зростання. Водночас нині в посткризовому фінансовому просторі України існує чимало перешкод, які блокують динамічний та дієвий поступ іпотечного кредитування в аграрній сфері. Іпотечне кредитування – одне з найбільш перевірених в світовій практиці і надійних способів залучення приватних інвестицій на ринку нерухомості. Саме іпотека дозволяє найбільш вигідно поєднувати інтереси позичальників, іпотечних банків та іпотечних установ – в ефективній і прибутковій співпраці, сільського господарства – в можливості залучення значних інвестицій і, звичайно ж, держави, зацікавленої в загальному економічному зростанні.

У вітчизняній та зарубіжній літературі стан і розвиток іпотечного ринку дістали відображення у працях багатьох науковців, зокрема О.Скрипника, О.Євтуха, С.Волкова, Л.Чубук, О.Бассової, С.Тігіпко, В.Кравченка, та ін.

За оцінкою міжнародних фінансових організацій, вартість земель сільськогосподарського призначення в нашій країні оцінюється в 40 млрд. доларів. Якщо б до системи іпотечного кредитування залучити 10% угідь за обсягу позики в 75% від вартості об'єкта застави, це означало б збільшення потенціалу фінансування аграрного сектора на 3 млрд. доларів.

Формуванню і розвитку системи іпотечного кредитування сільськогосподарських підприємств притаманні прикметні знакові особливості, згенеровані специфікою земельних угідь, як унікального природного феномена, та складового сегмента нерухомого майна. Нагальною залишається гальмуюча проблема: визначення об’єктивних цін на земельні ділянки.

Іпотечне кредитування під заставу земельних ділянок може створити нові можливості для фінансово сильних сільськогосподарських підприємств, які прагнутимуть до укрупнення виробництва, адже на сьогодні підприємства можуть розширюватися лише на умовах оренди. За рахунок іпотечного кредитування можна буде якісно поліпшити матеріально-технічну базу сільськогосподарського виробництва, задіяти нові технології, відновити культуру обробітку землі, а також широко використовувати практику кредитування, де об’єктом тіла кредиту й застави виступатиме земля.

Конститутивними функціями держави, щодо активізації й розширення іпотечного кредитування сільськогосподарських підприємств, мають бути: розробка випереджувальної концепції розвитку іпотечного кредитування; введення прозорих механізмів ціноутворення на ринках нерухомості та іпотечних продуктів; нагляд і контроль за іпотечним ринком та його учасниками. В Україні існує законодавча база щодо здійснення іпотеки, яка більше має стосунок до нерухомого житла та земель несільськогосподарського призначення. Це породжує потребу удосконалення існуючого законодавства стосовно іпотеки, зокрема стосовно функціонування іпотечних інститутів.

Дієвою підтримкою держави має стати:

- страхування іпотечних кредитних ризиків;
- державне гарантування покриття емітованих цінних паперів;
- здешевлення іпотечних кредитів з визискуванням кредитних субсидій;
- фінансова підтримка малих сільськогосподарських підприємств з низькими конкурентними перевагами задля підвищення їх спроможності залучення іпотечних кредитів;
- формування „стартового” фінансово-інституційного пейзажу для дієвості вторинного іпотечного ринку.

У сфері іпотечного кредитування поряд з іпотечними банками та установами окремим учасником повинен виступати Державний земельний (іпотечний) банк, який покликаний випускати іпотечні облігації, регулювати їх рух, контролювати рух сільськогосподарських земель та цільове використання коштів, проводити інформаційно-дорадчу та консультативну роботу. Кошти для обслуговування такого банку на початковому етапі можна залучити з резервного фонду Державного бюджету України.

Щодо кредитування малих сільськогосподарських підприємств, необхідно застосовувати інтегральну нормативну систему , яка включає взаємопов’язані стандарти, що враховують ціну застави, іпотечний процент заповнення нерухомості, параметри кредиту, відсоток, доходи позичальників, ризиковість проектів та часові обмеження.

Отже, становлення системи земельної іпотеки в агросфері України, нині ускладнено низкою обставин, а також відсутністю необхідних ринкових механізмів і інструментів. Якщо в усьому світі інститут іпотеки формувався протягом багатьох десятиліть і навіть сторіч, то в Україні у вкрай короткий термін необхідно вирішити величезне коло питань, причому, в дуже складних правових, політичних та економічних умовах.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Божок О.М., старший викладач

Значну роль як і у самій структурі ринкових відносин, так і у механізмі їхнього регулювання з боку держави відіграє державний бюджет. Він невід'ємна частка ринкових відносин і водночас є важливим інструментом реалізації державної політики.

Для виконання своїх функцій державі потрібні достатні грошові кошти, які вона одержує за рахунок перерозподілу внутрішнього валового продукту (ВВП). Найважливішим засобом, через який держава здійснює розподіл і перерозподіл ВВП є Державний бюджет, в якому, як у дзеркалі, відображаються виробничі відносини, економічні закони його розвитку, природа і функції бюджету та держави в цілому.

Державний бюджет як одна з ланок фінансової системи України є економічною категорією і відображає грошові відносини, які виникають між державою з одного боку, та підприємствами, установами, організаціями всіх форм власності і фізичними особами – з іншого, з приводу утворення централізованого фонду грошових коштів держави і його використання на розширене відтворення, підвищення рівня життя і задоволення інших суспільних потреб.

Держава концентрує певну частку національного доходу і централізовано розподіляє її на розвиток економіки. Створення загальнодержавного фонду грошових засобів дає змогу державі регулювати ефективність, пропорційність, збалансованість розвитку виробничої та невиробничої сфери окремих регіонів, впливати на темпи розвитку і структуру національного виробництва.

Принципи побудови бюджетної системи регулюється бюджетними законодавством і залежить насамперед від її адміністративно-територіального поділу. Взаємовідносини між різними складовими бюджетної системи визначаються рівнем розвитку демократичних засад у державі.

Наявність державного бюджету як економічної категорії об’єктивно зумовлена існуванням інституту держави та товарно-грошових відносин. Державний бюджет – це централізований фонд фінансових ресурсів держави, який використовується для виконання покладених на неї функцій. Він знаходиться в розпорядженні центральних органів влади і використовується для фінансування заходів загальнодержавного значення.

Обсяг державного бюджету становить величезні суми. За допомогою бюджету держава виконує свою регуляторну функцію.

Бюджетне фінансування – це безповоротне, безвідплатне виділення коштів з бюджету, яке забезпечує процес розширеного відтворення, утримання соціальної сфери, обороноздатності та апарату управління держави.

Основна сутність бюджетного фінансування в тому, що при допомозі цього механізму здійснюються грошові відносини, які виникають між державою з одного боку, а з іншого – підприємствами, організаціями державної форми власності, з приводу спрямування грошових коштів на підвищення рівня життя, задоволення суспільних проблем, забезпечення інших державних заходів.

Будь-які бюджетні зобов’язання та платежі з бюджету можуть здійснюватися лише за наявності відповідного бюджетного призначення. Бюджетне призначення встановлюється Законом про Державний бюджет України чи рішенням про місцевий бюджет у порядку, визначеним Бюджетним Кодексом.

Застосовують такі форми бюджетного фінансування:

1. Фінансування за системою "нетто-бюджет". Ця форма характеризується наданням бюджетних коштів на досить обмежений перелік витрат, який затверджений у бюджеті.
2. Фінансування за системою "брутто-бюджет". Застосовується для підприємств, установ, які повністю фінансуються з бюджету. За цією формою фінансування бюджетні асигнування виділяються на всі види витрат, які забезпечують як поточну діяльність, так і розширене виробництво, залежно від специфіки підприємства, установи.

Бюджетна установа – орган, установа чи організація, визначена Конституцією України, а також установа чи організація, створені у встановленому порядку органами державної або місцевої влади, яка повністю утримується за рахунок відповідно державного або місцевого бюджету.

Бюджетні установи є неприбутковими та не мають права здійснювати запозичення у будь-якій формі або надавати за рахунок бюджетних коштів позички юридичним або фізичним особам, крім випадків, передбачених Законом про Державний бюджет.

Зменшення обсягу бюджетного фінансування видатків у економіку викликано тим, що участь держави у виробничих інвестиціях зводиться до мінімуму за рахунок скорочення централізованих капіталовкладень, а також поступової приватизації державної власності.

Отже, держава має проводити заходи по забезпеченню жорсткого режиму економії коштів, що дасть змогу зменшити видатки бюджетів усіх рівнів та збільшити виділення коштів на інвестиційну діяльність.

Дана тема є досить актуальною в сучасній економічній науці.

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Чижова О.Ю., студ. 3 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: Мошенець І.В.,

Діяльність кожного підприємства полягає у тому, щоб їх фінансові результати покривали витрати виробництва, а також приносили їм певні доходи. Адже метою кожного виробника є отримання таких прибутків, які б дозволили здійснювати розширене відтворення їх діяльності. Для забезпечення ефективності такої роботи важливим її елементом є правильність управління та розподілу прибутку, його раціональним використанням, оскільки прибуток відображає кінцеву грошову оцінку виробничої діяльності підприємства, а саме: ефективність виробництва, обсяг і якість реалізованої продукції, рівень її собівартості.

В умовах ринкової економіки прибуток є основним джерелом здійснення виробничої діяльності. Прибуток як економічна категорія є грошовим вираження вартості реалізованого чистого доходу, основною формою грошових накопичень суб'єктів господарювання. В результаті операційної, фінансової, інвестиційної, позареалізаційної діяльності формується прибуток. Прибуток сприяє стабільному розвитку аграрних підприємств, забезпечує зацікавленість трудового колективу в рості продуктивності праці, збільшенні об'ємів і ефективному веденні виробництва.

Для підвищення рівня прибутковості підприємства створюють та використовують моделі управління прибутком. Вони включають в себе планування, прогнозування та контроль за формуванням, розподілом та використанням одержаного прибутку.

Для здійснення ефективного управління прибутком на підприємстві необхідно обрати певну модель, тобто стратегію, якою має керуватися менеджмент при обрані напрямку здійснення тих чи інших заходів при зміні обставин. Модель управління прибутком нерозривно пов'язана зі всіма складовими фінансового менеджменту на підприємстві і є методологічною основою прийняття управлінських рішень. При виборі моделі управління прибутком менеджер повинен враховувати ряд факторів, які пов'язані з особливостями господарювання підприємства, його фінансовими можливостями та загальною стратегією розвитку. Модель управління прибутком суб'єкта господарювання представляє собою взаємопов'язаних функціонально організаційних блоків, що пов'язані із вирішенням конкретних завдань, а також сукупність фінансово-математичних методів, які формують методологічну основу узгодження окремих блоків моделі.

Якщо запропонувати модель оптимізації матеріальних витрат (фонду оплати праці) за допомогою цілочисельного програмування, то завдяки цій моделі зменшаться витрати на оплату праці робітників-механізаторів, які задіяні у виробництві. В цілому за рахунок управління вільними коштами та зменшення поточних зобов'язань можна збільшити прибуток, а саме: отримані кошти від продажу залишків готової продукції спрямувати на погашення частини кредиторської заборгованості.

Планування прибутку включає в себе створення позитивних умов, які б дозволили підняти рівень прибутків. Використовуються різні методи планування: метод прямого розрахунку, аналіз перекриття ліміту рентабельності, прогноз рентабельності, аналіз перекриття ліквідності та інші.

Прогнозування прибутковості є досить складним елементом управління, оскільки на Україні склалася досить несприятлива фінансова ситуація, яка не дозволяє здійснити точні прогнози. Формування прибутку відбувається за рахунок таких джерел як реалізація продукції, продаж основних фондів та іншого майна і позареалізаційних операцій.

Визначення схеми розподілу прибутку. Вона має наступну послідовність:

- підприємство, отримавши валовий прибуток, повинно сплатити всі податки, збори та обов'язкові платежі до державного бюджету та державних цільових фондів;
- таким чином ми отримали чистий прибуток. Після сплати усіх податків, наступним кроком є повернення боргів та сплата відсотків за одержані кредити;
- далі здійснюють виплати працівникам та керівництву.

Управління прибутком тісно пов'язане також з управлінням витратами. В систему управління витратами входить детальний облік та аналіз витрат, їх нормування за видами, пошуки можливої економії витрат трудових, матеріальних та фінансових ресурсів.

Для зростання прибутку підприємствам необхідно:

- розширювати свій асортимент і поліпшувати якість продукції;
- впровадження системи управління витратами.

В отриманому прибутку відображається виконання таких важливих якісних показників, як підвищення продуктивності праці, зниження собівартості та підвищення якості продукції, використання виробничих фондів

За рахунок прибутку формуються бюджетні ресурси держави, здійснюється фінансування розширення підприємств, стимулюється робота персоналу, збільшуються обсяги виробництва, прибуток використовують на реконструкцію і технічне переозброєння основних засобів, удосконалення технології. Одержання прибутків є основною ціллю будь-якого підприємця.

ОПТИМІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Павленко В.В., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Геєнко М. М.

Сучасний розвиток банківського кредитування сільськогосподарського виробництва характеризується дією механізму пільгового кредитування, подальше функціонування якого вказує на його тимчасову ефективність та недостатність, особливо в умовах євроінтеграційних процесів та вступу України до Світової організації торгівлі.

Актуальність теми дослідження полягає в тому,що в умовах поглиблення ринкової трансформації і структурної перебудови аграрного сектора економіки України особливого значення набуває подальший розвиток та удосконалення банківського кредитування сільськогосподарських підприємств. Сьогодні, в умовах обмеженості бюджетного фінансування, орієнтованості небанківських фінансових установ, зокрема кредитних спілок, переважно на споживче кредитування, інституціональну недорозвиненість відповідної інфраструктури, кредити комерційних банків є фактично єдиним джерелом фінансових ресурсів для сільськогосподарських підприємств, монополізація якого ставить у нерівні умови сільське господарство поряд з іншими галузями вітчизняної економіки.

На сьогодні в Україні відсутні чітко визначені норми,щодо банківського кредитування сільськогосподарських підприємств. Існує ряд недоліків в цьому питанні,а саме високі відсоткові ставки по кредитах (через кризу ліквідності банківських коштів) та встановлення економічно не вигідних для господарств графіків погашення кредитної заборгованості, у багатьох банків відсутні жорсткі вимоги до якості та характеристик заставного майна. Під час оформлення банківських кредитів позичальникам бракує досвіду і знань, щоб правильно показати стан і можливості свого бізнесу й оцінити правомірність вимог, що висувають до них кредитні установи. Банки охоче кредитують великі підприємства, що ж до середніх і малих підприємств (невеликих фермерських господарств), їм набагато важче отримати позики. Для більшості потенційних позичальників умови кредитування зазвичай залишаються не підйомними. Велике значення для розвитку кредитування сільськогосподарського виробництва має державна підтримка, що здійснюється через механізм здешевлення кредитів. При цьому аграрії не завжди можуть скористатися існуючим механізмом часткової компенсації ставки за кредитами. Причинами цього є не проходження підприємствами встановлених державою умов конкурсу. На мою думку, для здешевлення кредитування сільськогосподарських підприємств подібні конкурси взагалі недоцільні. Основною умовою одержання кредиту суб'єктом господарювання має бути один критерій – можливість його своєчасного погашення.

Для вирішення проблем в цьому питанні та вирішення шляхів його вдосконалення, необхідно виконати такі завдання:

- Вивчити світову та вітчизняну практику кредитування сільськогосподарського виробництва, а також встановлено доцільність застосування строкових фінансових інструментів у кредитуванні суб'єктів господарювання;
- Запропонувати використовувати форвардне кредитування сільськогосподарських товаровиробників;
- Обґрунтувати пропозиції щодо розвитку кредитної інфраструктури, що обслуговуватиме сільськогосподарські підприємства;
- Дослідити розвиток банківського кредитування сільськогосподарських підприємств, а також визначено показники ефективності використання кредиту;
- Виявити тенденції та закономірності впливу кредиту на економічну ефективність сільськогосподарського виробництва;
- Розробити прогноз потреби сільськогосподарських підприємств конкретного регіону у короткострокових банківських кредитах.

Отже причинами низької активності щодо залучення кредитних ресурсів в сільськогосподарське виробництво протягом останніх років є високі відсоткові ставки на залучені кредити;нестабільний фінансовий стан аграрних підприємств; відсутність ліквідної застави в позичальника. Незважаючи на відносно високий рівень повернення позик, банки продовжують вважати кредитування сільського господарства високо ризиковим. Тому на сучасному етапі важливе значення має як державна фінансово-кредитна система пільгового кредитування сільськогосподарських товаровиробників, так і створення умов, які б стимулювали залучення в аграрний сектор коштів комерційних банків. Важливим чинником для покращення ситуації з кредитуванням має стати земля, оскільки її використання як заставного капіталу може забезпечити для аграрного сектору доступність до кредитних ресурсів і покращення кредитного забезпечення їх діяльності.

ВЕНЧУРНИЙ КАПІТАЛ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Борисова В. А., д.е.н, професор

Венчурний капітал – це гроші інвестиційних фондів чи фірм, що спеціалізуються на фінансуванні росту молодих компаній, звичайно за винагороду у вигляді доходу на акціонерний капітал. Венчурний капітал є важливим джерелом фінансування починаючих підприємств, або компаній, що знаходяться в складних умовах. Венчурні інвестиції містять високий ступінь ризику, але одночасно обіцяють гарні перспективи доходу – вищі за середній. Венчурний капітал може надаватися заможними інвесторами, контрольованими банками компаніями й іншими корпораціями, організованими як інвестиційні компанії малого бізнесу; групами інвестиційних банків та інших фінансових джерел, що поєднують інвестиції у венчурні фонди чи товариства венчурного капіталу з обмеженою відповідальністю. Фінансування венчурних капіталовкладень включає також приватний капітал чи зовнішнє фінансування, що підприємцю вдається залучити, чи здійснюється за допомогою одержання позик в інших фондів, якими традиційні фінансові установи не можуть, чи не хочуть ризикувати. Деякі джерела інвестування венчурного капіталу залучаються на визначених етапах підприємництва, таких як фінансування початкової стадії, фази першого і другого циклу, чи стадія розвитку компанії безпосередньо попередньому публічному продажу акцій. В обмін на прийнятий на себе ризик власники венчурного капіталу можуть одержувати винагороду у вигляді прибутку, роялті, привілейованих акцій, росту вартості акціонерного капіталу та в іншому вигляді.

Поділ між венчурними й іншими прямими інвестиціями в акціонерний капітал здійснюється за ознакою наявності або відсутності контролюючої участі в реалізації проекту. Для зменшення ризику нецільового використання інвестицій в якості обов'язкової умови прямого фінансування (без забезпечення) венчурний інвестор у більшості випадків вимагає входження одного або декількох своїх представників до складу Ради директорів підприємства, проект якого реалізується.

Враховуючи активність венчурних інвесторів, фінансування венчурним капіталом розглядається не тільки як фінансові ресурси, а також залучення венчурним інвестором свого досвіду, бізнес-зв'язків та менеджерського ноу-хау, яке на піддається формалізації.

Цілком уникнути ризику в інноваційному підприємництві неможливо, оскільки інновація і ризик – дві взаємозалежні категорії. Інноваційна діяльність має високий рівень невизначеності. Дуже важко передбачати, яке нововведення буде мати успіх на ринку, а яке не буде користатися попитом.

Одним зі способів зниження інноваційного ризику є диверсифікованість інноваційної підприємницької діяльності, що полягає в розподілі зусиль розробників (дослідників) і капіталовкладень для здійснення різноманітних інноваційних проектів, безпосередньо не пов'язаних один з одним. Якщо в результаті настання непередбачених подій один із проектів буде збитковим, то інші проекти можуть виявитися успішними і будуть приносити прибуток. Передача ризику шляхом укладання контрактів – наступний метод мінімізації ризиків. Якщо проведення певних робіт з інноваційного проекту занадто ризиковано і величина можливого ризику неприйнятна для інноваційного підприємства, воно може передати ці ризики іншій організації. Це можуть бути будівельні контракти, оренда машин і устаткування (лізинг), контракти на збереження і перевезення вантажів, контракти продажу, обслуговування, постачання, договір факторингу, біржові угоди. Найважливішим методом зниження ризиків є страхування. З усіх форм передачі ризику страхування найбільш повно відповідає умовам, пропонованим до трансферу ризику, бо ресурси для покриття втрат інноваційної фірми виходять із страхових організацій швидше, ніж з іншого джерела. Однак цей метод мінімізації ризику має обмеження: високий розмір страхового внеску, крім того, окремі ризики не страхуються. Значну роль для зниження інноваційного ризику грає захист комерційної таємниці на підприємстві, бо в деяких випадках технічна і комерційна інформація про розроблювальний на фірмі інноваційний проект може «підштовхнути» конкурентів до паралельних розробок.

Специфічна «ніша» венчурного фінансування – це прямі інвестиції в акціонерний капітал зі зменшеним в результаті входження представників інвестора в Раду директорів підприємства, що реалізує проект, рівнем ризику, що дозволяє контролювати вкладені кошти. Основним джерелом інвестицій для інноваційної діяльності підприємств в розвинених країнах є венчурний капітал. Головними його складовими є не державні, а вільні фінансові кошти великих компаній, пенсійних фондів, страхових компаній та інших комерційних структур.

Однак, фінансування з боку фондового ринку і великих інституціональних портфельних інвесторів доступно тільки відносно великим і зрілим компаніям. Венчурний капітал заповнює розрив джерелами фінансування інновацій (власними коштами підприємців, державними засобами та коштами великих корпорацій) та дешевими джерелами капіталу, що надаються фондовим ринком та банківськими установами. Для того, щоб успішно заповнити цей розрив, венчурний фонд повинен забезпечити рівень віддачі на інвестиції, достатній для залучення коштів інвесторів, та привабливі умови для підприємців.

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ ЗЕРНА

Владика Ю. П., аспірант кафедри фінансів
Науковий керівник: проф. Чупіс А. В.

В Україні інвестори, що приймають рішення щодо вкладання власних позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкт інвестування, можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності. Тому інвестувати в аграрне виробництво можуть самі сільськогосподарські підприємства, кредитні установи, а також інші юридичні та фізичні особи; всі інвестиції можуть здійснюватись за рахунок власних та залучених коштів. Власного капіталу господарствам вистачає у кращому випадку на поновлення оборотних фондів. Джерелами власних грошових засобів, які можуть бути використані в інвестиційних цілях, на підприємствах-виробниках зерна є амортизаційні відрахування, доходи від реалізації майна. Через неефективність виробництва більшість господарств не можуть за рахунок цих джерел оновлювати основні засоби, оскільки це залишить їх без оборотних коштів.

Нині кредити надаються на короткий термін і під високі проценти, тому за рахунок банківських кредитів господарства можуть поповнювати лише поточні активи. Для інших цілей господарствам вигідно використовувати кредити зарубіжних кредитних ліній та міжнародних організацій. Але аграрні підприємства не мають у своєму розпорядження достатньої кількості ліквідного майна для застави, щоб отримати значні кредити, а рентабельність виробництва, в яке вкладаються кредитні кошти, не завжди вища за рівень процентної ставки, що зменшує власний капітал, платоспроможність підприємства і підвищує ризик господарювання. За рахунок кредитів сільськогосподарським підприємствам економічно вигідно фінансувати ті виробництва, рентабельність яких вище за рівень процентної ставки.

Найбільш привабливим і реальним джерелом коштів для технічного і технологічного оновлення виробництва є прямі інвестиції у вигляді часткової участі (вкладень). На рішення інвестора співпрацювати з сільськогосподарськими підприємствами-виробниками зерна впливають такі фактори:

- висока рентабельність окремих виробництв;
- наявність вільних коштів;
- наявність великих земельних площ і дешевої робочої сили на селі;
- необхідність повернути кошти за надані господарству ресурси та послуги;
- можливість порушувати справу про банкрутство для інвестора, оскільки ліквідного майна в господарстві мало і воно в поганому стані;
- згідно з черговістю задоволення претензій кредиторів майна може не вистачити для задоволення власних претензій;
- не існує досвіду провадження справ про банкрутство сільськогосподарських підприємств;
- бажання зберегти ринок збуту (пальне, запчастини, добрива, електроенергія);
- наявність власних маркетингових каналів і можливість формувати великі партії продукції;
- необхідність регулярних постачань якісної екологічно чистої сільськогосподарської продукції для власних переробних потужностей.

По суті, інвестор здійснює вертикальну диверсифікацію своєї діяльності. Маючи налагоджене постачання ресурсів і збут сільськогосподарської продукції, він починає займатися безпосереднім сільськогосподарським виробництвом. Найбільш рентабельні галузі в сільському господарстві – виробництво зернових, соняшнику, свинини. Подальший розвиток сільськогосподарських підприємств повинен здійснюватись за участю інвестора. В результаті створюється життєздатна аграрна структура, забезпечена фінансовими і матеріальними ресурсами. Як правило, інвестор у значній мірі або повністю контролює нову сільськогосподарську структуру (51-100% статутного фонду у випадку створення юридичної особи). Це позитивно впливає на управління сільськогосподарським виробництвом, що значно покращується. Найважливіше, що приносить інвестор в сільське господарство сьогодні, – це ефективний менеджмент, який розглядає аграрне виробництво як сферу бізнесу, а не просто виробництво продуктів харчування. Потенційного інвестора слід шукати серед тих кредиторів підприємств, які мають довгострокові інтереси у сільському господарстві, наприклад, якщо господарства спеціалізуються на високоефективному виробництві зернових та соняшнику.

Інвестиційні проекти повинні бути невеликими, але такими, що ліквідують окремі вузькі місця або перетворюють збиткові виробництва на прибуткові, залучаючи нові технології виробництва і переробки продукції. Знайти інвесторів під великі проекти дуже складно і у випадку макроекономічних змін їх реалізації може бути припинена. Інвестори обережно підходять до вибору партнера, оскільки професіоналізм менеджерів господарства, які здійснюють оперативне управління, забезпечує успіх інвестиційного проекту. Якщо команда управлінців знає що і як робити, щоб заробити гроші в своєму господарстві, а для реалізації цього не вистачає лише матеріальних ресурсів, то інвестор надасть їх, оскільки така співпраця йому вигідна. Інвестор реалізує інвестиційні проекти тільки разом з такими господарствами, де керівник і його команда – підприємці.

ПРИБУТКОВІСТЬ КАРТОПЛЯРСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Ільченко О.В., ст. викл. кафедри економіки і контролінгу

Картоплярство має важливе значення не тільки для забезпечення продуктами харчування населення в Сумській області, сировиною для переробних підприємств, а й також для створення робочих місць і укріплення економічної стійкості в діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Економічна ефективність виробництва і реалізації картоплі складається під комплексним впливом факторів, серед яких найважливішу роль відіграють урожайність, собівартість одиниці продукції, ціна реалізації, прибуток і рентабельність.

За останні п'ять років спостерігається значне коливання ефективності розвитку галузі під впливом цінового механізму. При чому цей вплив здійснювався як не на користь товаровиробників, так і кінцевих споживачів. Ціна на картоплю, коливаючись по роках від 4,5 до 0,75 грн./кг, привела до зменшення валового її виробництва і утворення дефіциту на початок 2014 року, що й викликало зростання ціни в порівнянні із минулим роком в 2,5 рази і вище.

Як відомо, на прибуток впливають собівартість одиниці продукції та ціна її реалізації. При чому, якщо собівартість одиниці продукції зменшується із підвищенням врожайності, ціна реалізації – значно збільшує величину одержаного доходу. В конкурентному ринковому середовищі обов'язково відбуватиметься збалансованість між попитом і пропозицією, що знайде відображення у збільшенні валового збору і зниженні ціни на картоплю вже в цьому році. Дослідження взаємовпливу між урожайністю, собівартістю і ціною реалізації дозволяє розрахувати величину прибутковості галузі (табл..1).

Таблиця 1.

Прибуток від виробництва і реалізації картоплі з різною урожайністю та ціною реалізації

(грн./га)

Врожайність, т/га	Очікувана собівартість 1 т, грн.	Ціна 1 т, грн.			
		1200	1500	1800	2000
10,00	2821,13	-16211,3	-13211,3	-10211,3	-8211,3
15,00	1880,75	-10211,3	-5711,3	-1211,3	1788,7
20,00	1410,56	-4211,3	1788,7	7788,7	11788,7
25,00	1128,45	1788,7	9288,7	16788,7	21788,7

За результатами проведеного дослідження приходимо до висновку, що економічна ефективність виробництва картоплі підвищується із зростанням урожайності, але зменшується із зниженням ціни реалізації.

При ціні реалізації картоплі 1200 грн./т із врожайністю від 10 до 20 т , вирощування картоплі є збитковим. Збиток складає від 4211 до 16211 грн. з кожного гектару. І лише із підвищенням урожайності понад 20 т/га відбувається відшкодування понесених витрат із ліквідацією збитковості і зростанні рентабельності.

При ціні реалізації картоплі 1500 грн./т із врожайністю від 10 до 15 т, вирощування картоплі є збитковим. Збиток складає від 5711 до 13211 грн./га. Із підвищенням урожайності понад 15 т/га відбувається відшкодування понесених витрат із ліквідацією збитковості і зростанні прибутковості до 9288 грн./га.

При ціні реалізації картоплі 1800 грн./т із врожайністю від 10 до 15 т, вирощування картоплі є збитковим: від 1211 до 10211 грн./га. Із підвищенням урожайності від 20 до 25 т/га відбувається не лише ліквідація збитковості, а й зростання прибутку до 16788 грн./га.

При ціні реалізації 2000 грн./т рентабельність галузі досягається вже із врожайністю 15 т/га, а із підвищенням її до 25 т/га – прибуток з кожного гектару збільшується до 21788 грн.

Таким чином, приходимо до загального висновку про необхідність збалансування цінового механізму та заходів підвищення урожайності для ефективного розвитку картоплярства.

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ПРОТРУЙНИКІВ НАСІННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

Ільченко О.В., ст. викл. кафедри економіки і контролінгу

Одним з ефективних засобів хімічного захисту зернових культур є протруєння насіння. Протруєння — це обробка насіння хімічними препаратами (протруйниками) з метою знищення зовнішньої та внутрішньої інфекції. Цей захід дає змогу знешкодити насіння від збудників хвороб, які передаються через насіннєвий матеріал, захищає насіння і проростки від пліснявіння в ґрунтових умовах, знижує ураження сходів кореневими гнилями; послаблює негативний вплив пошкоджень та травмування на якість посівного матеріалу; стимулює ріст і розвиток рослин у результаті дії препаратів на деякі фізіологічні процеси в насінні і рослинах, а також покращує перезимівлю озимих культур. Асортимент препаратів для протруєння зернових колосових останнім часом значно збільшився. В Україні дозволено для застосування понад 20 пестицидів, до складу яких входить від однієї до трьох діючих речовин із різних хімічних груп. Кожна група препаратів має свій спектр дії на шкідливі організми, різний механізм і характер дії. Тому при виборі протруйників необхідно звернути увагу, проти яких збудників хвороб треба їх застосовувати. Важливу роль також відіграє окупність понесених витрат на використання протруйників. В таблиці 1 приведені розрахунки окупності витрат на найбільш використовувані препарати за 2013 рік.

Таблиця 1.

Розрахунок окупності витрат на застосування протруйників насіння

№ п/п	Найменування показників	Вінцит, к.с.	Вітавакс 200 ФФ, в.с.к.	Кінто Дуо, к.с.	Максим Стар, т.к.с.	Сертікор, т.к.с.
1.	Урожайність, т/га	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
2.	Ціна реалізації 1 т зерна, грн..	1800	1800	1800	1800	1800
3	Вартість продукції, грн../га	9000	9000	9000	9000	9000
4	Витрати на застосування протруйників – всього, грн../га	117,38	111,97	146,47	172,24	100,6
4.1.	Витрати на придбання протруювачів, грн./га	73,06	67,65	102,15	127,92	56,28
	Норма препарату на 1т насіння, л (кг)	2,0	2,5	2,5	2,0	1,0
	Ціна протруйника: - $/л (кг)	14,85	11,00	16,61	26,00	22,88
	- грн./л	146,12	108,24	163,44	255,84	225,14
	Вартість препарату на 1 т насіння, грн.	292,25	270,6	408,61	511,68	225,14
	вага насіння в 1 посівній одиниці (п.о.), т	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
	вартість протруйника на 1 п.о., грн.	73,06	67,65	102,15	127,92	56,28
4.2.	Витрати на протруєння насіння, грн./га	44,32	44,32	44,32	44,32	44,32
5.	Гранична величина прибавки урожайності: - т/га	0,065	0,062	0,081	0,096	0,056
	- кг/га	65	62	81	96	56

Серед протруйників найвищим рівнем окупності виділяється Сертікор., із використанням якого витрати на протруєння насіння складали найменшу суму 100,6 грн./га, а в перерахунку на прибавку урожайності – 56 кг зерна достатньо для відшкодування понесених витрат.

Також високою окупністю характеризуються протруювачі Вітавакс 200 ФФ і Вінцит, гранична величина прибавки урожайності для окупності понесених витрат становить відповідно 62 і 65 кг/га.

Найнижчий рівень окупності склався при використанні препарату Максим Стар.: гранична величина прибавки урожайності – 96 кг/га. Можливо це пояснюється новизною цього препарату із встановленням його виробником «Сингента» високої ціни 26 $/л.

В результаті проведеного дослідження приходимо до висновку, що застосування протруювачів насіння зернових культур відрізняється за окупністю понесених витрат, серед яких із найменшою граничною величиною прибавки урожайності виділяються Сертікор., Вітавакс 200 ФФ і Вінцит.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Авдющенко В.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адмін. менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Строченко Н. І.

Зміст будь-якої підприємницької діяльності полягає у досягненні економічного ефекту у вигляді прибутку. Нині в Україні в умовах реформування економіки спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва, що означає збитковість багатьох підприємств. У зв'язку з цим управління підприємством вимагає вдосконалення методів оцінки і прогнозування прибутку. Чим більше уваги приділяється цій економічній категорії, тим ефективніше функціонує підприємство. Усе це зумовлює необхідність дослідження теоретичних засад функціонування прибутку і його впливу на темпи і пропорції суспільного відтворення.

Прибуток суб'єкта господарювання відіграє провідну роль у системі управління його фінансами. Тому він розглядається у трьох аспектах:

- прибуток як джерело самофінансування підприємства (при цьому чистий прибуток розглядається як найдешевше джерело фінансування потреби підприємства у капіталі і посідає основне місце у так званій ієрархії фінансування);
- прибуток як вираження результату фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та винагорода за підприємницький ризик;
- прибуток як вираження ефективності управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання [1].

Управління прибутком являє собою процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування та розподілу і використання на підприємстві з метою максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах .

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

Основними задачами управління формуванням прибутку підприємства є: забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується і який відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юнктурі; забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку, що формується та допустимим рівнем ризику; забезпечення високої якості прибутку, що формується; забезпечення постійного збільшення ринкової вартості підприємства; підтримка конкурентоспроможності у довгостроковому періоді; забезпечення ліквідності підприємства та його платоспроможності; підтримка інвестиційної привабливості [2].

До основних задач управління розподілом прибутку підприємства також можна віднести: забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства; забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку у відповідності зі задачами розвитку підприємства в майбутньому періоді; забезпечення ефективності програм участі персоналу в прибутках підприємства.

Політика управління формуванням прибутку підприємства повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання [3].

Необхідно зазначити, що принципи управління прибутком залежать від багатьох факторів, головними із яких є особливості галузевої приналежності, спеціалізація підприємства, його організаційна форма і форма власності, цілі стратегічного розвитку й етапи реалізації стратегії і т.д. Це зумовлює поряд з використанням загальноприйнятих принципів управління прибутком необхідність розробки особливих принципів для кожного конкретного підприємства індивідуально, ґрунтуючись на системному підході і комплексному аналізі його діяльності. Дослідження принципів управління дозволяє застосовувати обмірковані, аргументовані дії і рішення при розробці інструментів управління прибутком.

Отже, прибуток підприємства є важливою економічною категорією, так як він є кінцевою метою діяльності будь-якого підприємства. Тому дуже важливо під час стратегічного планування врахувати всі чинники і аспекти подальшого розвитку для повного і обґрунтованого визначення величини прибутку і забезпечення його певного рівня. Система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, так як прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який в свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

Література :

1. Покропивний С.Ф. Економіка підприємтсва. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.
2. Бланк, И. А. Управление прибылью [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 544 с.

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анденок Ю.Г., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адмін. менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Строченко Н. І.

Баланс трудових ресурсів являє собою систему взаємозв'язаних показників, які характеризують формування та розподіл трудових ресурсів. Він складається з двох частин: ресурсної (трудові ресурси) і розподільної (розподіл трудових ресурсів). У сучасних умовах формування ринкових відносин існує невідповідність між наявністю ресурсів та потребою в них, що визначає необхідність вироблення додаткових заходів щодо інтенсифікації суспільного виробництва, підвищення продуктивності праці тощо.

Ефективність використання трудових ресурсів як ресурсу економіки значною мірою залежить від складу трудових ресурсів за статтю, віком, освітою, професіоналізмом, станом здоров'я тощо. Трудові ресурси, які розглядаються з урахуванням таких параметрів, являють собою трудовий потенціал. Таким чином, трудовий потенціал — це сукупність кількісних і якісних характеристик, здібностей і можливостей трудоактивного населення, які реалізуються в межах і під впливом існуючої системи відносин. Природною основою цих характеристик трудового потенціалу є населення, яке оцінюється залежно від демографічного відтворення, життєвого потенціалу, здоров'я різних категорій і вікових груп, міграційних переміщень. Трудовий потенціал може скорочуватися або зростати під впливом демографічних процесів. Окрім того, у процесі життєвого циклу людини кількісні і якісні елементи трудового потенціалу мають різне значення.

У загальному вигляді трудовий потенціал характеризує певні можливості, які можуть бути використані для досягнення конкретної цілі. У ринкових умовах трудовий потенціал як економічна форма втілення людського фактора виробництва, реалізується в різних формах власності. Якщо поєднання робочої сили із засобами виробництва здійснюється на державних підприємствах, то трудовий потенціал є власністю держави. Якщо це поєднання здійснюється на приватному підприємстві — реалізується приватна форма власності. У тих випадках, коли особи ведуть індивідуальну трудову діяльність, вони є одночасно власниками речових і особистих факторів виробництва. У процесі формування ринку праці та існування безробіття зростає величина нереалізованого трудового потенціалу суспільства. У зв'язку з цим суспільство несе непродуктивні витрати щодо забезпечення життєдіяльності працюючих, необхідності оплачувати набуття ними нових трудових навичок відповідно до потреб ринку.

Трудовий потенціал працівника — це його можлива трудова дієздатність, його ресурсні можливості у сфері праці. У процесі практичної діяльності потенційні можливості не завжди використовуються повною мірою. На окремому підприємстві трудовий потенціал являє собою сукупну трудову дієздатність його колективу, ресурсні можливості у сфері праці всіх працівників підприємства, виходячи з їхнього віку, фізичних можливостей, знань і професійно-кваліфікаційних навичок.

Таким чином, трудовий потенціал виражає, з одного боку, можливості участі працівника або всіх членів колективу підприємства в суспільно корисній діяльності як специфічного виробничого ресурсу, з іншого — характеристику якостей працівників, що відображають рівень розвитку їхніх здібностей, придатності і підготовленості до виконання робіт певного виду і якості, ставлення до праці, можливостей і готовності працювати з повною віддачею сил і здібностей.

Можна виділити параметри трудового потенціалу колективу підприємства:

1) параметри виробничих складових трудового потенціалу: чисельність персоналу; кількість робочого часу, який можливо відпрацювати за нормального рівня інтенсивності праці; професійно-кваліфікаційна структура; підвищення та оновлення професійного рівня; творча активність.

2) параметри, що характеризують соціально-демографічні складові трудового потенціалу: статево-вікова структура; рівень освіти; сімейна структура; стан здоров'я тощо.

Якісна характеристика передбачає оцінювання:

— фізичного і психологічного потенціалу працівників (здатність і схильність працівника до праці, стан здоров'я, фізичного розвитку тощо);

— обсягу загальних і спеціальних знань, трудових навичок і вмінь, що обумовлюють здатність до праці певної якості (освітній, кваліфікаційний рівні тощо);

— якість членів колективу як суб'єктів господарської діяльності (відповідальність, співпричетність до економічної діяльності підприємства тощо).

Оцінити деякі якісні характеристики можна з використанням кількісних показників. Наприклад, для оцінювання стану здоров'я застосовують показники частоти і важкості захворювань на 100 працівників, для оцінювання рівня кваліфікації — показник середнього розряду робітників, рівня професійної підготовки — показник частки осіб, які закінчили ПТУ, кількість місяців професійної підготовки тощо.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ПІДГОТОВКИ І ПЕРЕПІДГОТОВКИ КАДРІВ У СУМСЬКІЙ РЕГІОНАЛЬНІЙ ФІЛІЇ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «ЦЕНТР ДЕРЖАВНОГО ЗЕМЕЛЬНОГО КАДАСТРУ»

Бобошко Н.М., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адмін. менеджмент»
Науковий керівник: доц. Маслак Н.Г.

Проблема навчання персоналу підприємств 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'язана 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.

Об'єктом дослідження даної роботи є Сумська регіональна філія Державного підприємства «Центр державного земельного кадастру» (далі – Філія Центру ДЗК). Філія Центру ДЗК є відокремленим структурним підрозділом Державного підприємства «Центр державного земельного кадастру» (далі – Підприємство), підпорядкована у своїй діяльності Підприємству, в особі Генерального директора – керівника технічних програм, і керується нормами чинного законодавства України та розпорядчими документами підприємства. Повноваження Філії Центру ДЗК визначаються Положенням та Статутом Підприємства. Основним видом діяльності Сумської регіональної філії Державного підприємства «Центр державного земельного кадастру» є проведення робіт із землеустрою та землеоціночних робіт. Технічна політика, що проводиться на підприємстві, з використанням сучасного геодезичного обладнання, такого як, GNSS приймачів в режимі реального часу (Real Time Kinematic) та ін., потребує постійного вдосконалення технологічних процесів, а також навчання, підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів.

Землевпорядна галузь являє собою доволі специфічний вид діяльності, тому накладає свій відбиток і на систему управління персоналом. Тому в роботі проаналізувані особливості системи формування та підготовки кадрів та розроблені практичні рекомендації щодо формування цієї системи в сучасних умовах української економіки.

МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Давидович Є. студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Строченко Н. І.

Важливою характеристикою фінансового стану підприємства є оцінка його платоспроможності, під якою прийнято розуміти спроможність підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Платоспроможним є таке підприємство, у якого активи перевищують зовнішні зобов'язання. Спроможність підприємства платити за своїми короткостроковими зобов'язаннями називають ліквідністю. Підприємство вважається ліквідним, якщо воно в спромозі виконати свої короткострокові зобов'язання за умови реалізації поточних активів.

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану є фінансова стабільність (стійкість) підприємства. Вона пов'язана з рівнем залежності від кредиторів та інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів, яке визначає загальну оцінку фінансової стабільності . Фінансово стійким є такий суб'єкт господарювання, який за рахунок власних коштів покриває витрати, вкладені в активи (основні засоби, нематеріальні активи, оборотні засоби), не допускає невиправданої дебіторської і кредиторської заборгованості й вчасно розраховується за своїми зобов'язаннями. Основою фінансової стійкості є раціональна організація і використання оборотних коштів. Фінансовий стан підприємства визначають сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення й використання ресурсів підприємства, його реальні і потенційні фінансові можливості.

У сучасних умовах зростає актуальність питань, пов'язаних з вибором та уніфікацією системи фінансових показників оцінки фінансового стану підприємства, оскільки саме правильний їх вибір, враховуючи поставлену мету, дасть змогу всебічно й якісно оцінити діяльність підприємства. Критична оцінка фінансових показників, свідчить, що різні автори для аналізу фінансового стану підприємства використовують подібні групи, хоча ці групи можуть включати абсолютно різні коефіцієнти, і навпаки — аналогічні фінансові коефіцієнти згруповані у різні групи.

Отже, необхідно визначити оптимальну кількість груп фінансових показників (якомога меншу) та ранжувати їх за значенням при оцінці фінансового стану підприємства. На наш погляд, за рівнем значущості слід виділити, для оцінки фінансового стану, такі групи показників: група показників першого рівня — оборотність активів; другого — рентабельність; третього — фінансової стійкості; четвертого — ліквідність підприємства (а не лише активів). Крім вибору груп, необхідно обґрунтувати і перелік показників, що включатиме кожна з цих груп, з тим, аби врахувати ті недоліки, які нині мають місце і будуть розглянуті автором у подальшому.

Надзвичайно важливим аспектом при оцінці фінансового стану має бути оцінка активів, що використовують для розрахунку окремих показників. Так, зокрема при розрахунку показників ліквідності і платоспроможності враховують усю дебіторську заборгованість за оцінкою їх у балансі. Однак при цьому слід враховувати, що такий актив, як дебіторська заборгованість, яка вважається у світовій практиці досить ліквідною, для вітчизняних підприємств не є такою. В Україні дебіторська заборгованість підприємства часто є сумнівною.

У разі, коли підприємство визнає сумнівною частину дебіторської заборгованості, при розрахунках показників ліквідності, треба враховувати чисту дебіторську заборгованість (рядок 160 балансу). Методики експрес-аналізу повинні враховувати особливості функціонування підприємств на різних стадіях його життєвого циклу (зародження, зростання, стабілізація, спад), вибирати саме ті показники, за незначного їх переліку, які відображають особливості функціонування підприємства на різних етапах його розвитку. Реальним було б враховувати показники бізнес-плану підприємства, де якраз і повинні відбиватись особливості функціонування підприємства на конкретному етапі розвитку. Отже, усе це зумовлює необхідність вдосконалення методичних підходів до експрес-аналізу, поглибленого аналізу та здійснення інтегральної оцінки фінансового стану підприємств.

Відомо, що в міжнародній практиці для оцінки фінансового стану підприємств широко використовують математичні моделі, за допомогою яких формують узагальнений показник фінансового стану підприємства — його інтегральну оцінку, серед яких заслуговують на увагу моделі Альтмана, Таффлера, Ліса, Чессера. Широке застосування згаданих моделей у зарубіжній практиці зумовлене такими перевагами: вони мають невелику кількість значущих показників, що забезпечує високу точність результатів за низької трудомісткості їх використання; моделі забезпечують інтегральну оцінку і дають можливість порівнювати різноманітні об'єкти; інформація для розрахунку усіх показників є доступною, бо відображається в основних формах фінансової звітності; існує можливість не лише оцінки фінансового стану, а й прогнозування банкрутства, оцінки зони ризику, в якій перебуває підприємство.

Однак ці моделі показують правдиві результати лише в тих конкретних умовах, для яких вони розроблені. Використання таких моделей в Україні було б можливим за повної відповідності бухгалтерського обліку, фінансової звітності і показників міжнародній практиці та стабільній діяльності вітчизняних підприємств. У зв'язку з наявними відмінностями показники вітчизняних підприємств, введені в модель, повинні мати інші критеріальні значення. Адже величина цих коефіцієнтів істотно впливає на результати розрахунків і правильність висновків про фінансовий стан підприємства.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНІ

Забара А.М., старший викладач кафедри економіки і контролінгу

Результати реформування української економіки свідчать про негативні наслідки фактичного виходу держави зі сфери регулювання відносин у сфері оплати праці, що поряд із лібералізацією цінової політики призводить до унеможливлення застосування ефективних механізмів зростання як доходів населення, так і заробітної плати працівників. А саме вона визначає і рівень життя і ступінь економічного та соціального задоволення населення.

Як соціально-економічна категорія, заробітна плата в ринковій економіці має виконувати наступні основні функції: відтворювальну, стимулюючу, регулюючу, соціальну та облікову. В Україні створено і введено в дію велику кількість нормативно-правових актів з питань оплати праці, але їх практичне втілення в економічне життя країни має цілий ряд проблем, пов'язаних із відірваністю законодавства від реальних економічних і політичних умов держави, великою кількістю уточнюючих нормативних документів на додаток до основних, що ускладнює їх розуміння. Тому, в сучасних умовах в Україні, заробітна плата не може виконувати цих функцій. Її рівень забезпечує не більш як 20% відтворення робочої сили, яке не відшкодовує навіть прямих затрат праці і не викликає зацікавленості в переорієнтації робочої сили на пріоритетні сфери діяльності.

Серед галузей, працівники яких мають найменшу заробітну плату, стабільно присутні сільське та рибне господарство: заробітна плата за цими видами діяльності складає від 60 до 80 % від середньої за усіма видами діяльності. Неоднаковим є рівень і оплати праці в сільськогосподарських підприємствах різних форм власності. Це пояснюється тим, що нижча ціна праці формується під впливом досить високої пропозиції робочої сили, а також відсутності жорсткого контролю за рівнем заробітної плати і своєчасністю її виплати з боку держави.

Структура заробітної плати сільськогосподарських працівників також дещо змінилася. Мають місце позитивні зрушення в структурі заробітної плати у бік зменшення питомої ваги основної її частини і збільшення додаткової. У контексті аналізу ефективності матеріального стимулювання аграрної праці безперечний інтерес становлять рівень і динаміка продуктивності праці в галузі, порівняння її динаміки з темпами підвищення заробітної плати. Протягом декілька років помітною стала негативна тенденція перевищення темпів її зростання порівняно з темпами збільшення продуктивності праці, причому розрив між цими показниками стає дедалі більшим.

Безперечно, підвищення заробітної плати сільськогосподарськими підприємствами здійснюється, незважаючи на відставання темпів зростання продуктивності праці. Разом з тим це виправдано відставанням заробітної плати в сільському господарстві від середньої по економіці і низькою платоспроможністю селян, хоча розвиток економіки, як відомо, багато в чому забезпечується завдяки зростанню сукупного попиту, який залежить також і від рівня доходів населення. Отже, на найближче майбутнє тенденції випереджання темпів підвищення оплати праці порівняно з її ефективністю зберігатимуться.

Нагальною проблемою є і недостатній контроль за відпрацьованим часом, що, у кінцевому випадку, призводить до порушення норм трудового законодавства. Повсякчас зустрічаються випадки тривалого затримання працівників на роботі у неробочий час без будь-якої компенсації за додаткову роботу.

Для забезпечення належного рівня соціального захисту населення необхідно реформувати систему соціального страхування, зменшувати податковий тиск на суб'єкти господарювання, обґрунтувати і раціонально втілювати в життя загальнообов'язкове державного медичне страхування та єдиний соціальний податок, досягти розумного врегулювання розмірів ставок обов'язкових соціальних платежів, а також прозорості їх використання.

Нині все більш помітним явищем у нашій державі стає безтарифна система оплати праці, що являє собою різновид системи преміювання персоналу підприємства. Будучи ефективним способом підвищення продуктивності праці персоналу, дана вона є досить суперечливою, адже містить у собі вагомий недолік, який полягає у сприянні перевищенню керівництвом своїх повноважень і розгортанню соціальної несправедливості на підприємстві. Застосування на такої системи оплати праці є також наслідком недоліків законодавства України з оплати праці.

Безумовно, системи оплати праці в Україні потребують значних вдосконалень. Заробітну плату необхідно підвищувати, але для того, щоб це не стало ще одним чинником інфляції, треба на законодавчому рівні встановити, що джерелами її формування можуть бути кошти від економії витрат та росту продуктивності праці.

Перспективами подальшого розвитку є перегляд системи оплати праці, яка повинна, враховувати вартість життя та забезпечувати достатній рівень життєвих благ особи, яка працює та членів його родини. Лише в цьому випадку можливо буде говорити про виконання заробітної платою своїх соціально-економічних функцій.

ОСНОВНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Обозна В. В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Строченко Н. І.

Для безупинного процесу комерційної та виробничої діяльності необхідно інвестувати кошти в елементи оборотних активів для реалізації розширеного відтворення. Якщо на підприємстві спостерігається відсутність чи навпаки, надлишок коштів, то це призводить до дисбалансу руху матеріальних і фінансових ресурсів, недофінансування господарської діяльності та виникнення фінансових труднощів. Від ефективності використання оборотних коштів залежить фінансова стійкість, ліквідність підприємства, його платоспроможність та рентабельність.

Згідно з Господарським кодексом України підприємства мають право самостійно планувати і здійснювати свою діяльність, тобто можуть самостійно вибирати методи управління своїм оборотним капіталом та здійснювати контроль за його раціональним розміщенням і використанням.

У практиці зарубіжних та вітчизняних підприємств застосовують такі методи управління оборотним капіталом:

− метод коефіцієнтів;
− нормування;
− метод АВС;
− оптимізація.

Коефіцієнтний аналіз є невід'ємною частиною аналізу грошових потоків. За його допомогою вивчаються рівні та їх відхилення від планових та базових значень різних відносних показників, які характеризують грошові потоки, а також розраховуються коефіцієнти ефективності використання грошових коштів підприємства. Коефіцієнтний метод дає змогу розрахувати показники, які характеризують стан оборотного капіталу (частка запасів, грошових коштів чи дебіторської заборгованості у загальній сумі оборотного капіталу, частка сумнівної дебіторської заборгованості), стан джерел формування оборотного капіталу(наявність власного капіталу, наявність зовнішніх джерел фінансування оборотного капіталу) та ефективність його використання.

Коефіцієнтний метод передбачає розрахунок системи коефіцієнтів, що висвітлюють різні боки господарювання підприємства і враховують вплив як внутрішнього, так і зовнішнього середовищ на фінансовий стан підприємства.

В теорії і практиці управління оборотним капіталом велика увага приділяється методам нормування. Це єдиний метод, що регулюється на загальнодержавному рівні.

Під нормуванням оборотних коштів розуміється процес визначення економічно обґрунтованої потреби підприємства в оборотних коштах. До нормованих оборотних коштів відносять оборотні виробничі фонди й готову до реалізації продукцію. Методи нормування можуть бути використані лише для управління тією частиною оборотного капіталу підприємства, яка нормується, тобто для оборотних виробничих фондів, готової продукції на складі, а також відвантаженої продукції, на яку розрахункові документи не здані в банк.

В управлінні товарними запасами неабиякі можливості розкриває застосування АВС - аналізу. Його методика може бути застосована: для реалізації контрольної функції обліку в системі управління матеріальними ресурсами, яка в сучасних умовах змінюється від контролю за збереженням запасів до підтримки рівня капіталовкладень в запаси, контролю за ефективністю використання, оптимізації розміру, мінімізації витрат на створення й утримування; для підготовки інформації з метою обґрунтування рішення щодо вибору найвигідніших постачальників та видів матеріалів; для підготовки інформації з метою обґрунтування рішення щодо прискорення оборотності виробничих запасів; для оптимізації постійних витрат та сфер діяльності у процесі виробництва.

Відмітимо, що для проведення АВС - аналізу необхідно мати якісно вибудуваний аналітичний облік запасів, оскільки результати аналізу і контролю товарних запасів здійснюються за трьома групами - А, В, С.

Оптимізація оборотного капіталу – це вибір з усіх можливих варіантів прогнозованого обсягу оборотного капіталу найкращого, який сприятиме досягненню максимального ефекту. Оптимізація структури оборотного капіталу ґрунтується на оптимізації розміру кожного окремого елементу, а саме: запасів, боргів дебітора та грошових коштів, що є на рахунках підприємства.

Наявність у підприємства достатніх оборотних коштів оптимальної структури – необхідна передумова для його нормального функціонування та фінансової стійкості в умовах ринкової економіки.

Фінансовий стан підприємства, його ліквідність і платоспроможність безпосередньо залежать від того наскільки ефективною застосовується система принципів організації оборотних активів. Підприємства, що працюють в сучасних умовах, повинні визначати необхідність в оборотних активах за всіма елементами та дотримуватись політики управління активами. Наслідком впровадження ефективної політики організації оборотних активів стануть забезпечення безперебійного процесу виробництва і реалізації продукції, оптимізація загального розміру дебіторської заборгованості та забезпечення своєчасної інкасації боргу, посилення контролю за збереженням запасів.

ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ЗЕРНОВОГО ВИРОБНИЦТВА- ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЛУЗІ

Педич М.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Строченко Н. І.

Підвищення економічної ефективності зернового виробництва передбачає збільшення виробництва і поліпшення якості зерна, забезпечення більшої сталості зернового господарства і ефективного використання його виробничих ресурсів.

Зростання виробництва зерна залежить від двох чинників: від можливості розширення площі посіву і від рівня інтенсивності сільського господарства.

За своєю природою зернові потребують континентального клімату, тому площі під ними порівняно обмежені і не можуть розширюватися необхідними темпами, у зв'язку з цим основна увага приділяється підвищенню врожайності зернових культур. Площі під зерновими культурами скоротилися за період з 1985 р з 26077 мільйонів гектар до 12756 мільйонів гектар або на 20,7 %, валове виробництво зерна скоротилося на 44,2 %. Такі результати отримані в галузі через зниження урожайності на 32,2 %.

Економічна наука розрізняє дві форми розширеного відтворення в сільському господарстві: екстенсивну та інтенсивну. При першій збільшення виробництва рослинницької продукції це досягається за рахунок розширення посівних площ при незмінному рівні врожайності культур. При другій – за рахунок підвищення економічної родючості ґрунту.

Послідовна інтенсифікація сільського господарства базується на додаткових вкладеннях, але не можна пов'язувати її суть лише з абсолютним зростанням додаткових витрат. В процесі інтенсифікації додаткові вкладення повинні відображати якісне удосконалення всіх матеріальних ресурсів на основі науково-технічного прогресу. Тому, додаткові вкладення передбачають заміну застарілих засобів виробництва та вдосконалення технології вирощування сільськогосподарських культур.

Інтенсифікація всебічно впливає на розвиток сільського господарства, створює нові можливості підвищення продуктивності праці, прискорення окупності виробничих витрат і зниження собівартості продукції. Процес інтенсифікації передбачає створення високопродуктивного сільського господарства на основі підвищення його технічного рівня, широкого використання більш досконалих засобів виробництва і висококваліфікованої праці.

Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва – це процес концентрації сукупних затрат живої і уречевленої праці на одній і тій самій земельні площі для збільшення виходу продукції і підвищення економічної ефективності виробництва.

Визначальними факторами розвитку зернового господарства має бути інтенсифікація галузі на основі досягнень науково-технічного прогресу та розвитку ринкових відносин. Поряд з впровадженням інтенсивних технологій суттєва увага повинна приділятися поліпшенню насінництва, зменшення витрат урожаю при вирощуванні, збиранні, доробці, зберіганні та переробці зерна, сталому розвитку нових організаційних форм господарювання, посиленню матеріальної зацікавленості працівників.

На думку відомого вченого Мертенса В.П. 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 врожайність, використанні інтегрованої системи захисту рослин від бур'янів, шкідників та хвороб, захист ґрунтів від ерозії.

В умовах інтенсивного типу економічного зростання необхідно збільшувати виробництво продукції, та поліпшувати її якість не тільки за рахунок залучення додаткових ресурсів, а й кращого використання нагромаджуваного потенціалу на основі планомірного освоєння наукових досягнень і прогресивних технічних рішень. Для цього потрібно, по-перше, підвищувати урожайність сільськогосподарських культур на основі раціонального використання землі, зростання родючості ґрунту; по-друге, забезпечити збільшення фондовіддачі на підставі вдосконалення напрямів і структури капітальних вкладень, повнішого використання машин і обладнання, а також зниження матеріаломісткості продукції завдяки раціональному та економному витрачанню матеріальних ресурсів; по-третє, збільшувати виробництво продукції без додаткової або з меншою чисельністю працюючих на основі раціонального використання трудових ресурсів і робочого часу, підвищення професійного рівня кадрів, відповідного рівня матеріального стимулювання, підвищення продуктивності праці.

При інтенсивних системах землеробства відновлення і підвищення родючості ґрунту основане головним чином на внесенні органічних і мінеральних добрив. Для того, щоб запобігти непотрібним витратам при використанні добрив і одержати максимальний ефект, треба в кожному конкретному випадку мати агрохімічне та економічне їх обґрунтування, ширше застосовувати хімічні засоби для систематичної боротьби з бур'яном, шкідниками та хворобами рослин.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СТАТИСТИЧНОГО ВИВЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ НАСЕЛЕННЯ

Рибалко Н.О. асистент кафедри економіки і контролінгу

Комплексний статистичний аналіз відтворення населення регіону потребує розроблення теоретико-методологічних та організаційних засад його статистичного забезпечення. Визначення змісту показників і методів їх оцінювання зазвичай називають розробленням методології.

Методологія статистичного дослідження включає такі етапи: ідентифікація явищ і процесів, що підлягають статистичному вивченню, формулювання цілей розрахунку конкретних показників (визначення проблеми); визначення змісту показників (підходи до розв'язання проблеми); визначення методів оцінювання окремих показників; визначення основних класифікацій, процедури оброблення зібраних даних з метою отримання узагальнюючих показників (аналіз).

Генеральною сукупністю для дослідження відтворення населення регіону є все наявне та постійне населення регіону. Даними, що фіксуються статистичними органами, є: кількість жінок (загальна та за окремими віковими групами); кількість чоловіків; чисельність дітей віком до 1 року; кількість осіб, що знаходяться у шлюбному стані; чисельність населення за типом поселення; кількість осіб, що прибули у регіон, вибули з нього.

Відтворення населення характеризується множиною ознак. Серед них потрібно відібрати ті, які відіграють вирішальну роль для відтворення населення регіону. Для цього у межах визначеного об'єкта дослідження та його сукупностей проводиться ідентифікація явищ і процесів, що підлягають статистичному вивченню, з визначенням окремих цілей дослідження: динаміка чисельності наявного населення, а також національні особливості його кількісних змін за досліджуваний період; тенденція зміни загального приросту (скорочення) населення регіону, а також її складових (природного приросту (скорочення) та міграції; стан народжуваності та смертності в регіоні, який вивчається в розрізі статі, віку (за однорічним та п'ятирічними віковими групами), типу поселень; режим відтворення населення регіону, який вивчається за допомогою брутто- та нетто коефіцієнтів відтворення, а також показників: середньої довжини жіночого покоління, істинного коефіцієнта природного приросту населення, очікуваної середньої тривалості життя при народженні; структурні фактори та інтенсивність їхнього впливу на відтворення населення регіону, які вивчаються за допомогою стандартних коефіцієнтів народжуваності та смертності; статевовікова структура населення регіону для визначення взаємозв'язку між віковою структурою та відтворенням населення; демографічна ситуація в регіоні, яка визначається на підставі відповідного інтегрального показника, та демографічна безпека в регіоні; ці інтегровані показники мають окремі значення для кожного часового проміжку і комплексно характеризують стан відтворення населення та демографічної безпеки регіону; територіальні відмінності у розвитку адміністративних одиниць регіону, які вивчаються за допомогою кластерного аналізу.

Теоретико-методологічні положення статистичного дослідження відтворення населення регіону як системи можливо покласти в основу розроблення системи статистичного забезпечення управління демографічними процесами на різних рівнях його здійснення.

Існують такі проблеми методологічного забезпечення при розрахунках показників на регіональному рівні:

1) відсутність методології ретроспективних розрахунків і перерахунків динамічних рядів, що ускладнює ретроспективні порівняння та аналіз цих показників, а також їх використання для прогнозних розрахунків;

2) необхідність визначення причин міграції населення, трудової міграції, складу мігрантів за рівнем освіти, шлюбним станом, національним складом тощо для малих територій. Але на практиці визначення таких показників є проблематичним через недостатність інформаційної бази, для наповнення якої необхідна організація окремого демосоціального обстеження населення;

3) особливо гостро для малих територій стоїть проблема визначення граничних мінімальних меж сукупностей, для яких визначаються ті чи інші показники, що є особливо гострою проблемою для малих територій.

Ця проблема зумовлена тим, що демографія досліджує закономірності відтворення населення, а характерною особливістю статистичної закономірності є те, що вона виявляється лише в масових явищах при значній кількості одиниць сукупності. Це пов'язано з тим, що в малих сукупностях не проявляються закономірності, а величини змінюються під впливом випадкових явищ. Розрахунок відносних показників для таких сукупностей втрачає сенс через коливання значень, тобто неможливість аналізу розвитку в цій сукупності; недостатність первинних даних за попередні роки проведення ретроспективних розрахунків показників смертності та складання таблиць смертності; відсутність системи моніторингу соціально-демографічної ситуації в

Україні та її регіонах згідно зі Стратегією демографічного розвитку в період до 2015 року. Ця система повинна базуватись на узгоджених даних демографічної, адміністративної, поточної статистики та даних переписів і соціальних обстежень, що дозволить отримувати дані щодо сім'ї, народжуваності, репродуктивної поведінки населення, трудової міграції, національного складу.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ ТА ЙОГО ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІЗ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ

Суровцова Ю. В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Строченко Н. І.

В умовах ринкових відносин підприємство повинне прагнути якщо не до одержання максимального прибутку, то принаймні до того обсягу прибутку, що дозволяв би йому не тільки міцно утримувати свої позиції на ринку збуту своїх товарів і надання послуг, але і забезпечувати динамічний розвиток його виробництва в умовах конкуренції. В остаточному підсумку це припускає знання джерел формування прибутку і методів по кращому «ньому використанню, з отже потребує від керівництва підприємствам мати довгострокову стратегію щодо управління прибутком підприємства.

Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва.

У загальному вигляді прибуток – це різниця між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення. Прибуток є визначальним критерієм ефективності господарювання.

Згідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємства» - прибуток для оподаткування – це різниця між скоригованими валовими доходами, валовими витратами за мінусом амортизаційних відрахувань.

А.С. Булатова , що підприємницький доход (прибуток) – це частина, яка залишається у розпорядженні підприємства після виплати відсотків за отримані кредити.

Таким чином, прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування вливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту.

В сучасних умовах не слід віддавати перевагу одному тлумаченню прибутку. Необхідно розглядати різні ситуації його походження, які взаємно не виключають, а доповнюють одна одну.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, який відображається в бухгалтерському обліку та звітності. Впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг), загально виробничих витрат, визначення фінансових результатів від фінансової та інвестиційної діяльності, згідно до принципів організацій бухгалтерського обліку на підприємства.

Отже, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають його результати, тобто ефективність його господарської діяльності, сфера діяльності, галузь господарства, встановленні законодавчою базою умов облікового процесу формування фінансових результатів.

Таким чином, прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту.

Прибуток - це частина отриманого на вкладений капітал чистого доходу підприємства, що характеризує його винагороду за ризик підприємницької діяльності.

Щоб зробити висновок про рівень ефективності роботи підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти зі здійсненими витратами. По-перше, витрати можна розглядати як поточні витрати діяльності підприємства, тобто собівартість продукції (робіт, послуг). Тут можливі різні варіанти визначення поточних витрат і прибутку, що використовуються у розрахунках.

Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. Рентабельність - це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках.

Різні варіанти рішень, що приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансованої вартості, для розрахунку рентабельності, зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності.

Обчислення рентабельності окремих видів продукції (робіт, послуг) може ґрунтуватися на показниках прибутку від їх випуску або реалізації. При цьому поточні витрати можуть братися в таких варіантах: собівартість продукції (виробнича); собівартість продукції за виключенням матеріальних витрат (заново створена вартість); вартість продукції в цінах виробника (вартість за мінусом непрямих податків).

Для розрахунку рівня рентабельності підприємств можуть використовуватися: загальний прибуток; прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тобто від основної діяльності. При цьому прибуток зіставляється з авансованою вартістю, яку можна визначати в різних варіантах (весь капітал підприємства, власний капітал, позичковий капітал, основний капітал, оборотний капітал).

Для розрахунку рентабельності галузей економіки береться загальна сума прибутку, отримана підприємствами, об'єднаннями, іншими госпрозрахунковими формуваннями, що входять у відповідну галузь економіки. На рівень рентабельності галузі впливатиме наявність у ній низькорентабельних і збиткових підприємств.

МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ

Суховій В.А., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Строченко Н. І.

Як показує практика, подальший розвиток української економіки і кожного конкретного підприємства багато в чому залежить від здатності управлінських структур усіх рівнів і сфер розробляти механізми фінансової стабілізації та інструментарію антикризового управління. Успішне застосування цих механізмів дозволяє фінансові стреси, значною мірою позбавити підприємство від зовнішньої фінансової залежності, прискорити темпи його економічного розвитку.

Виходячи з проведених досліджень ми пропонуємо для фінансової стабілізації СНВО ім. Фрунзе здійснити такі заходи:

1. підвищення платоспроможності
2. посилення фінансової стійкості
3. зміну фінансової стратегії з метою прискорення економічного зростання.

В межах першого етапу необхідно провести систему заходів направлених, з одного боку, на зменшення поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань, а з іншого на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання.

В межах цих заходів має діяти принцип „відсіювання зайвого", що визначає необхідність скорочення розмірів як поточних потреб, що викликають відповідні фінансові зобов'язання, так і окремих ліквідних активів з метою їх термінової конвертації в грошову форму.

Для зменшення поточних зобов'язань можна запропонувати наступне:

1. Скорочення суми постійних витрат шляхом скорочення управлінського персоналу, витрати на поточний ремонт, тощо.
2. Скорочення рівня змінних витрат шляхом всебічної економії, нормування і контролю, зниження обсягу виробництва не конкурентноздатної продукції, удосконалення технологічного процесу, тощо.
3. Продовження термінів кредиторської заборгованості по товарних операціях шляхом збільшення і продовження комерційного кредиту.

Посилення фінансової стійкості буде забезпечено за умови досягнення фінансової рівноваги, тобто коли обсяг позитивного грошового потоку з цих видів господарської діяльності (операційної , інвестиційної, фінансової) дорівнює негативному.

Механізм використання моделі фінансової рівноваги пов'язаний зі збільшенням обсягу позитивного грошового потоку при скороченні обсягу споживання додаткових фінансових ресурсів.

Збільшення обсягу позитивного грошового потоку досліджуваному підприємству можна досягти за рахунок:

а) зростання суми чистого доходу підприємства за рахунок проведення ефективної цінової політики

б) підвищення конкурентноздатності продукції і розширення ринку збуту

в) здійснення прискореної амортизації активної частини основних виробничих доходів з метою збільшення фонду відтворення ОФ і зменшення податкових платежів на прибуток підприємства

г) своєчасна реалізація майна, що вибуває у зв'язку зі зносом або невикористанням, тощо.

Підводячи підсумок вищесказаного, досліджуваному підприємству необхідно розробити узагальнюючу систему заходів по перегляду окремих напрямів фінансової стратегії підприємства, яка базується на прискоренні економічного зростання підприємства. Фінансова підтримка цієї моделі має здійснюватись за 4 основними параметрами:

а) зростання рівня рентабельності продажу. Таке зростання може бути забезпечене ефективною ціновою політикою, використанням ефекту операційного левериджу, здійсненням ефективної податкової політики;

б) зростання частки чистого прибутку, що спрямовується на виробничий розвиток, що може бути забезпечений шляхом здійснення певної дивідендної політики;

в) прискорення оборотності активів, що може бути забезпечено за рахунок оптимізації співвідношення поза оборотних та оборотних активів (збільшення питомої ваги останніх), а також прискорення обороту окремих елементів оборотних активів (в першу чергу запасів ТМЦ та ДЗ). Прискорення оборотності, як було зазначено в першому розділі, знижує відносну потребу в них;

г) Використання ефекту фінансового левериджу. Коефіцієнт не досяг свого оптимального значення, тому ефект необхідно підвищувати (в межах забезпечення рівня фінансової стійкості підприємств).

ДЖЕРЕЛА ВІДТВОРЕННЯ РСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ

Шевченко С.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Строченко Н. І.

Однією з характерних ознак ринкової економіки є багатогранність економічних механізмів, що застосовуються у виробничій діяльності підприємств. Така важлива складова економічних відносин, як оновлення основних фондів, не є винятком. У сучасній економічній літературі розроблена класифікація механізмів, що використовуються або можуть використовуватися для потреб оновлення основних виробничих фондів. Основні з них представлені на рис. 1.

Становлення ринкових відносин істотно вплинуло на структуру джерел фінансування капітальних вкладень переробних підприємств Сумської області, підвищивши за останні роки частку власних коштів до 80-85 %, а в окремі роки – навіть на 100 %.

Виробничі інвестиції в переробній галузі сільського господарства повинні сприяти пожвавленню виробництва. Тільки на їх базі можна здійснити оновлення основного капіталу і на цій основі забезпечити підвищення конкурентоздатності продукції за рахунок зниження витрат виробництва і поліпшення її якості.

Перш ніж проводити заміну основних виробничих фондів, необхідно обґрунтувати економічну ефективність їх оновлення. Таке обґрунтування базується на розумінні того, що ефективність – це потенційно корисна економічна віддача від оновлення основних виробничих фондів. Такою віддачею вважають прибуток, який забезпечує кожна грошова одиниця відповідних витрат.

Більшість підприємств не володіє такими фінансовими ресурсами, як прибуток, а основоположним критерієм залучення інвестицій є прибутковість виробництва. Тому розробку механізмів оновлення основних фондів ми пов'язуємо з позиковими джерелами, до яких слід віднести довгострокові кредити і кошти, що залучаються на умовах лізингу.

Актуальність розвитку лізингу в Україні, враховуючи одночасне формування лізингового ринку в країнах СНД, зумовлене, насамперед, незадовільним станом устаткування, що характеризується значним рівнем морального та фізичного зносу, а звідси – низька ефективність його використання, відсутність запасних частин і агрегатів, не конкурентоспроможність у порівнянні із сучасними іноземними аналогами.

Діючий порядок нарахування амортизації розроблявся з урахуванням зарубіжного досвіду та особливостей сучасного розвитку країни. Метод рівномірного (прямолінійного) списання і метод нарахування спрацювання пропорційно обсягу виконаних робіт у податковому обліку із прийняттям Закону України « Про оподаткування прибутку підприємств» замінено на метод спадного залишку, відомий в економічній теорії як «подвійного знижуючий» спосіб нарахування амортизації. Згідно з ним норма амортизації збільшується в 2-3 рази, але за базу береться величина залишкової вартості основних засобів (розрахункова).

Амортизація нараховується за групами основних фондів (п.8.6.6), норми амортизації встановлені в % до балансової вартості кожної з груп на початок звітного періоду в наступному розмірі: група 1 – 8 %;група 2 – 40 %;група 3 – 24 %;група 4 – 60 % із розрахунку на рік. За балансову вартість групи приймається залишкова вартість кожної групи.

Крім того платникам податку дозволяється прийняти рішення про застосування інших норм нарахування амортизації згідно з П(С) БО 7 , що не перевищують норми визначених законів.

Амортизаційні відрахування основних засобів визначають за одним з відпрацьованих методів : прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного та виробничого, а також визначеного об'єктом господарювання строку корисного використання основного засобу]. Висновки про вигідність чи невигідність застосування того чи іншого методу кожне підприємство робить самостійно, включаючи до розрахунку всі чинники: від калькулювання цін на готову продукцію до планування обсягів власних капітальних інвестицій і термінів їх вкладень. При визначенні строку корисного використання враховують: строк очікуваного використання об'єкта з урахуванням його продуктивності ; фізичний та моральний знос, що передбачається; правові і інші обмеження щодо строків використання об'єкта тощо. Строк використання можна переглядати у разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання.

Дисконтування амортизаційних потоків показує, що за перші три роки корисного використання автомобіля при регресивному і кумулятивному способах формується до 40% амортизаційних відрахувань, тоді як при лінійному – 24 %. Нарахування амортизації способом зменшуваного залишку з коефіцієнтом прискорення найточніше відображає динаміку фізичного зносу техніки. Основним недоліком регресивного способу нарахування амортизації основних засобів є неповне списання вартості об'єкта протягом встановленого терміну його корисного використання. Оскільки нормативними документами не забороняється перегляд методу амортизації об'єкта основних засобів у разі зміни очікуваного способу одержання економічних вигод від його використання, тому можливим варіантом у даному випадку є перехід на лінійний спосіб нарахування амортизації з моменту, коли сума амортизаційних відрахувань стає < залишкової вартості об'єкта, поділеної на кількість термінів його корисного використання.

СУТНІСТЬ ТА ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЦІНИ

Анікієнко В., студ. 5 курсу спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: доц. Лозинська І.В.

Розуміння функціонування всього ринкового механізму безпосередньо пов'язане з уявленням про ціни та ціноутворення, ступінь та форми їхнього впливу на національну економіку. Останнє найбільш важливо для нашої країни, де через фінансову кризу поглибилися диспропорції між кількістю товарів та їхньою вартістю.

Загальне уявлення про ціну є наступним: це сума грошей, яку покупець платить продавцеві за одиницю товару. В дійсності ж ціна є багатогранною економічною категорією, яка акумулює в собі багато проблем, пов'язаних з виробництвом та розподілом товарів та послуг, які здійснюють кругообіг в національній економіці. Будь-які коливання ціни (навіть незначні) здатні призвести не лише до економічних, але і політичних та соціальних наслідків. Саме тому у вивченні динаміки цін, їх тенденцій та закономірностей розвитку зацікавлені не лише владні структури, а і все суспільство, яке є основним споживачем товарів та благ.

Ціна є однією з фундаментальних категорій, яка відображає складний комплекс всіх економічних відносин та впливає на ефективність функціонування економіки в цілому.

Сутність ціни, її економічна природа проявляються в подвійній ролі, що грає ціна на ринку. Вона виступає як:

- індикатор, що відбиває політику й кон'юнктуру ринку (співвідношення попиту та пропозиції, торговельна й економічний ризик, кредитно-фінансову ситуацію, ступінь конкурентоздатності на ринку й т.д.);
- маркетинговий регулятор ринку, за допомогою якого здійснюється вплив на попит та пропозицію, структуру й місткість ринку, купівельну спроможність грошової одиниці, оборотність товарних запасів і т.д. Як регулятор ціна дозволяє обмежувати споживання ресурсів й є мотивацією для виробництва.

Ціна є інструментом узгодження інтересів різних суб'єктів, тому дослідження механізму ринкового ціноутворення як системи має важливе теоретичне й практичне значення.

Ціна опосередкує всі товарно-грошові відносини. У найбільш загальному вигляді ціна є грошовим вираженням вартості товару. У свою чергу вартість товару визначається суспільно необхідними витратами праці на його виробництво.

Що стосується загальної теорії цін, то вона завжди привертала до себе увагу вчених-спеціалістів. Не було в історії жодної відомої економічної школи, яка б не висловила свої думки щодо сутності і функцій цін.

Так, трудова теорія вартості ставить в основу виробництво, і ціна не розглядається тут як перетворена форма вартості, а є матеріалізованою в товарі працею.

Монетаризм ведучу роль в системі економічних відносин відводить обміну: з цієї позиції в основі ціни лежить пропорція товарообміну.

Маржиналізм виводить свої загальнотеоретичні принципи із відтворення фізичного розподілу і споживання. Ціна, на думку його прибічників, визначається співвідношенням користі й рідкості товару.

Існують дві основні системи ціноутворення: ринкова, яка функціонує на базі взаємодії попиту і пропозиції, і централізоване державне формування цін державними органами.

Для першої системи характерна досконала конкуренція, що виникає на ринку, коли існує достатня кількість фірм (підприємств) або рівень конкуренції такий, що жодна фірма не в змозі вплинути на ціну будь-якого товару. Істотним відхиленням від досконалої конкуренції є недосконала конкуренція або елементи монополії. Тоді в політику ціноутворення втручається держава.

Існує прямий і непрямий вплив держави на ціни. Прямий вплив здійснюється шляхом встановлення певного порядку ціноутворення, непрямий спрямований на зміни кон'юнктури ринку, створення певного положення в сфері фінансів, валютних, податкових операцій, оплати праці [18].

Доцільно розділяти два підходи до формування цін: ринковий і виробничий (витратний). При першому підході визначальним фактором ціноутворення є виробничі витрати, насамперед трудові, пов'язані зі створенням, випуском товару. При другому - в основу встановлення ціни лежить кон'юнктура ринку, попит та пропозиція товару.

Найбільш точне формулювання ціни, на нашу думку, пропонує Павлишенко М.: «Ціна є кінцевою формою прояву вартості товару, що складається на ринку в момент купівлі-продажу під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів».

Отже, в процесі дослідження сутності та економічних основ ціни на основі дослідження теоретичних праць видатних науковців, було доведено, що поза залежністю від прихильності до певної наукової школи, всі автори в основу ціни як економічної категорії поклали цінність товару. Але, на нашу думку, основним при визначенні сутності ціни є врахування конкуренції на ринку та витрат на виготовлення товару. Саме тому ми пропонуємо розглядати ціну як комплексну категорію, визначення якої методологічно враховує як витратний метод, так і оцінку споживчих властивостей.

ВПЛИВ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Берладір А., студ. 5 курсу, спец. «АДМ»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Лозинська І.В.

В умовах ринкових перетворень в економіці України, які характеризуються посиленням процесів глобалізації, загостренням конкуренції, виникає необхідність пошуку нових шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. При цьому конкурентоспроможність підприємства залежить, у першу чергу, від його здатності задовольняти запити споживачів продукції, найважливішим параметром оцінки якої є якість. Якість - це економічна категорія, яка відображає сукупність властивостей продукції (технічних, технологічних, економічних, екологічних тощо), що зумовлюють ступінь її здатності задовольняти потреби споживачів відповідно до свого призначення.

Сучасні умови господарювання вимагають від кожного підприємства запровадження і дотримання дійового комплексного механізму управління якістю продукції, щоб отримати належну позицію як на вітчизняному ринку, так і на ринках поза межами країни.

Посилення конкурентоспроможності продукції підприємства за рахунок підвищення якості товарів та послуг, пошук нових шляхів вдосконалення управління якістю продукції на підприємстві, відповідність міжнародним стандартам якості продукції – головні завдання підприємств на сьогоднішній день.

Аналіз показує, що дослідження тенденцій посилення напряму конкурентоспроможності залежить від якості товару. Окремі аспекти прогнозування основних показників проведено на підставі досліджень О. С. Пономарьової, Г. Ю. Кочерука, Ю. П. Перевощикової, І. С. Педака, Т. Ю. Краснокутської, І. М. Романюка, О. Г. Лищенка та ін.

Підвищення якості промислової продукції позитивно впливає на результати діяльності підприємства. Визначальними елементами цього специфічного менеджменту, що справляє найбільш істотний вплив на процес виробництва і постачання на ринок конкурентоспроможної продукції, є: стандартизація і сертифікація виробів; стандартизація і сертифікація внутрішніх систем якості; державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальності за їх порушення; внутрішньовиробничий технічний контроль якості. Міжнародний досвід свідчить, що стану лідера у світовій економіці, у соціальному і культурному розвитку досягають тільки ті країни, які спроможні забезпечити світову якість продукції та послуг. Це створює виробникам конкурентні переваги, а споживачам комфортні умови життя.

Дотримуючись належного рівня якості, керівники підприємства мають на меті досягти відповідної конкурентоспроможності, що означає здатність підприємства до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості через якомога повніше задоволення потреб споживачів його продукції. Розглядаючи питання забезпечення якості продукції, слід врахувати і те, що покращення якості продукції на підприємстві вимагає додаткових виробничих витрат, отже, зростає собівартість продукції і, відповідно, її ціна. Проте додаткові витрати повністю відшкодовуються у вищій ціні більш якісного товару, що забезпечує зростання рівня рентабельності та обсягу прибутку.

В різні періоди функціонування економіки України можна спостерігати диференціацію щодо рівня якості товарів та послуг. Спад виробництва та зниження економічного потенціалу України на початку 90-х років негативно вплинули на якість та конкурентоспроможність вітчизняних товарів, робіт, послуг, впровадження сучасних методів управління якістю.

До того ж, акти законодавства, що регулюють відносини у цій сфері, були не узгоджені між собою і не спрямовані на забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції, а діюча система державного регулювання не стимулювала виробників до поліпшення її якості. Не було створено інфраструктури сприяння поліпшенню якості, підтримки інновацій, було відсутнє інформаційне забезпечення, практично не проводилося навчання у сфері управління якістю та довкіллям.

Сьогодні є теж ряд проблем, які потребують негайного вирішення. На підприємствах майже не проводяться наукові дослідження у сфері управління якістю та довкіллям. Більшість вітчизняних підприємств не застосовує сучасних методів поліпшення якості та підвищення рівня ділової досконалості, які базуються на загальновизнаних принципах всеохоплюючого управління якістю (Total Quality Management).

Для відродження економіки України необхідно поліпшити якість і конкурентоспроможність продукції, створити умови для повного розкриття потенціалу підприємств, досягнення ділової досконалості, надавати всіляку підтримку та сприяти розвитку сфери управління якістю. Тобто забезпечення поліпшення якості повинне стати завданням загальнодержавної ваги, а основним шляхом його розв'язання – державна підтримка сучасних методів управління якістю та діловою досконалістю, розроблення і впровадження систем управління якістю та довкіллям відповідно до стандартів ISO серії 9000 та 14000, принципів всеохоплюючого управління якістю, визнаних у Європі та в світі.

ЕКОНОМІКА ПТАХІВНИЦТВА ЯЄЧНОГО НАПРЯМКУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ – ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ

Дяченко О. В., к.е.н., доцент

Птахівництво – одна з галузей економіки України, що стрімко розвиваються. На 1 січня 2013-го господарства України утримували 214 млн. голів птиці. Вже виробляється 391 яйце на душу населення при фізіологічній нормі споживання у 290 штук.

Таблиця 1

Виробництво яєць сільськогосподарської птиці в Україні та Сумської області, млн. шт.

	Сільскогосподарські підприємства		Господарства населення	
	2012	2013	2012	2013
Всього по Україні	7821	8078,5	5313,5	5461
В т.ч. у Сумській області	99,9	129,5	159,6	174
% до загальної кількості	1,28	1,6	3,00	3,2

При цьому залишаються питання, що потребують вирішення як на науковому так і виробничому рівнях. Дослідження ведуться по підприємствам Сумської області:
- Авіс (пос. Косівщина) 500 000 -700 000 голів птиці;
-Птахопродукт, Пташине подвір'я (Липова Долина) 70 000+90 000 гол;
- Ромни-Птахоспілка (м. Ромни) - 100 000 гол;
- Колос-агротрейд (м.Конотоп) – 55000 гол;
- Сумитехнокорм (смт Недригайлів) - 22 000гол;
- Агролайн-трейд (м. Буринь) 20 000 гол.

1. Питання забезпеченості підприємства комбікормами – доцільним вважається розташування комбікормового заводу від виробництва на відстані 50 км, або використання власного кормовиробництва. Останнє існує лише на підприємствах Липової Долини (Птахопродукт), інші підприємства мають придбавати комбікорма Українське Зерно (комбікормові заводи Полтавської області) або інших кормовиробників, що знаходяться на відстані від виробництва більш ніж 200км, що значно збільшує транспортні расходи та собівартість кормів і, як наслідок, продукції що вироблена.
   Не менш важливою є проблема якості кормів та сировини для їх виготовлення – збалансованість їх по протеїну, амінокислотам тощо, а також коливання цін на сировину (зерно) протягом року, що створює додаткові проблеми придбання кормів та також впливає на зростання собівартості кінцевої продукції.
2. Питання збуту продукції. Найважливішою є проблема ціноутворення ті високої залежності ціни від сезонності. Так, у низький сезон ціна на яйце падає нижче відмітки собівартості. Одним з факторів цього феномену є перевиробництво яйця в Україні та відсутність можливостей регулювання питання ціни окремими виробниками.
3. Питання зберігання продукції – мало б вирішувати проблеми зниження попиту у низький сезон на продукцію яєчного птахівництва. Але підприємства Сумської області, що є предметами дослідження, практично не мають сховищ, належним чином обладнаних та достатній ємністю.
4. Не менш важливою сучасною проблемою птахівничих підприємств Сумської області є питання утилізації відходів виробництва (гною). Не утилізований належним чином гній утворює ряд проблем екологічного характеру у той самий час будучи як чудовим добривом так і сировиною для виробництва біогазу. Але жодне підприємство Сумської області ще не має обладнання для виробництва біогазу, а питання ліквідації гною вирішується частковим розпродажем його населенню, але не є достатньо ефективним.

Вирішення вказаних проблем на наш погляд може лежати у площині утворення спілки вказаних підприємств, яка могла б спільними зусиллями вирішувати частину питань стосовно налагодження кормовиробництва (наприклад на базі існуючого але вже декілька років не працюючого комбікормового заводу у с. Стецьковка), моніторингу цін та вирішенню питання можливого експорту яєчної продукції, створення заводу по переробці гною на біогаз у Сумської області тощо.

РИНОК СКОТАРСТВА СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Кутах К.М.,аспірант кафедри економіки і контролінгу
Науковий керівник: к.е.н., доц. Строченко Н.І.

Скотарство є важливою галуззю сільського господарства. Воно забезпечує надходження на ринок таких важливих продуктів харчування, як м'ясо і молоко, постачає сировину для переробної галузі. Особливо напруженою останніми роками є ситуація із забезпеченням населення м'ясом і молоком та продуктами їх переробки. Важливу роль серед питань розвитку економіки м'ясо-молочної галузі відіграє розробка науково обґрунтованої концепції і моделі структурних перетворень в АПК, обумовлених можливістю ведення інтенсивного сільського господарства, розвитку харчової промисловості. Формування єдиної інтегрованої системи сільського господарства в Сумській області в умовах визначених конкретних вимог і соціально-економічного стану всіх його складових потребує функціонування економічних процесів в технологічному ланцюгу «виробництво – переробка – споживання». Важливість розвитку скотарства зумовлена тим, що галузь відіграє виключно важливу роль у забезпеченні населення незамінними за своїми якісними властивостями продуктами, насамперед молоком та яловичиною. Оскільки потреба в їжі найперша потреба людини, то пріоритетним є ринок продовольчих товарів, а серед них продуктів скотарства. Від розвитку ринку продукції тваринництва залежить забезпечення населення високоякісними продуктами харчування тваринного походження, підвищення конкурентоспроможності тваринницької галузі та гарантування продовольчої безпеки держави. Із визначенням попиту та пропозиції на ринку тваринницької продукції сьогодні існують труднощі. Через постійне скорочення поголів'я худоби, значне зменшення виробництва м'яса і молока, низьку купівельну спроможність більшої частини споживачів попит на цю продукцію обмежений і має тенденцію до зменшення, особливо власного виробництва, внаслідок чого скорочується рівень споживання у розрахунку на одну особу.

В Сумській області сконцентровано сучасний науковий потенціал: Інститут сільського господарства Північного Сходу, наукова лабораторія Інституту розведення і генетики тварин УААН, Сумський національний аграрний університет, які забезпечують наукове супроводження впроваджуваних технологій та готують висококваліфіковані кадри. Аналіз стану розвитку тваринництва свідчить про те, що за останні роки в сільськогосподарських підприємствах усіх форм власності спостерігається підвищення продуктивності дійного стада, отриманню середньодобових приростів, відтворення стада.

Так, за 2013 рік в порівнянні з 2012 роком виробництво молока склало 164,8 тис. тон, що більше минулого року на 3 тис. тон., вирощування м'яса - на 12%, реалізація м'яса - на 17,8%, надій на корову збільшився на 3,7% (і складає 4435 кг), середньодобові прирости великої рогатої худоби становлять - 478 грами (більше на 4г.).Із наявних 371 сільськогосподарських підприємств області 215 займаються тваринництвом, з них 146 – утримують велику рогату худобу. Станом на 2013 рік в усіх категоріях господарств налічується великої рогатої худоби – 167,7 тис. гол, в т.ч. корів – 91,4 тис. гол. Питома вага молока виробленого в господарствах населення за 2013 рік складає - 61,5%, реалізація м'яса - 68%, яєць - 53,5%, поголів'я великої рогатої худоби - 46%, в т. ч. корів - 57%.

За період з 1990 по 2013 на ринку скотарства в сільськогосподарських підприємствах Сумської області собівартість виробництва одного центнера ВРХ зросла в 7,6 раз, молока в 7 раз (таблиця 1).

Таблиця 1

Собівартість виробництва одного центнера продукції на підприємствах Сумської області

	Роки										2013 до 1990 %
	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
	крб.	Тис. крб.	Грн.								
Приріст ВРХ на вирощуванні, відгодівлі	252,82	16839	474,95	744,88	1117,42	1293,63	1435,60	1809,84	1897,41	1912,59	756,5
Молоко	32,41	1708	47,65	79,46	126,51	137,94	191,02	223,16	221,4	229,59	708,4

В області розроблено і затверджено рішенням Сумської обласної ради Програму розвитку агропромислового комплексу та сільських територій Сумської області на період до 2015 року.

Метою програми є розробка завдань та шляхів розвитку аграрного сектору регіону, спрямованих на підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств різних форм власності і господарювання, переробних підприємств для повноцінного забезпечення населення продовольством, а промисловості – сировиною шляхом запровадження нових підходів у інноваційному, інвестиційному, організаційному, кадровому забезпеченні галузей агропромислового комплексу та формуванні експортного потенціалу.Програмні завдання в галузі тваринництва викладені у трьох розділах: молокопродуктовий підкомплекс, м'ясопродуктовий підкомплекс та розділ рибництво. Пріоритетним напрямком у молочному скотарстві визначено розвиток великотоварного виробництва шляхом створення крупних модернізованих тваринницьких ферм, комплексів.

КОН'ЮНКТУРА РИНКУ М'ЯСО-МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Лозинська І.В., к.е.н., доцент

Ринок продукції скотарства відрізняється від інших ринків певними особливостями. Він представлений товарами першої необхідності, які задовольняють передусім фізіологічну потребу людей у харчуванні. Якість продукції та безпечність її споживання залежить не тільки від якості сировини і технології виробництва, а й від умов та строків зберігання і реалізації продукції. Виробництво великих обсягів сезонної продукції та продукції, що швидко псується, впливає на процес кооперації та інтеграції сфери виробництва, переробки і реалізації продукції скотарства.

Ситуація на сировинному ринку мала безпосередній вплив на переробну промисловість. За підсумками 2013 року виробництво сирів жирних зменшилося до рівня попереднього року на 6%, кисломолочних продуктів - 5%; яловичини і телятини - 10%. Як наслідок, фонд споживання молока становив 9,5 млн. т, або розрахунково 206 кг на одну особу; м'яса 2,4 млн т, або 52 кг/особу (з якого на яловичину і телятину припадало 9,8 кг). Для порівняння: рекомендовані Міністерством охорони здоров'я річні норми споживання молока однією особою становлять 380 кг, м'яса ВРХ - 44 кг. Відтак внутрішній ринок залишається далеким від його повного насичення.

Визначають декілька основних причин негативного впливу на розвиток галузі:

1) По-перше, низька ефективність скотарства. Незважаючи на високі минулорічні закупівельні ціни на молоко, галузь залишається мало привабливою для господарників.

За інформацією Мінагропроду станом у 2013 році середньозважена закупівельна ціна на молоко, вироблене в сільськогосподарських підприємствах, становить 3,2 тис. грн/т (за затвердженої мінімальної ціни 2200 грн/т без ПДВ). Ціна молока І сорту найнижча в Запорізькій області, де становить 2,7 тис. грн/т, а найдорожче - в Черкаській – 3,5 тис. грн/т. Середня ціна на молоко ІІ сорту в Україні дорівнює 2,6 тис. грн/т. Вона коливається від 2,3 тис. грн/т у Полтавській області до 2,8 тис. грн/т у Вінницькій.

Молоко від населення у середньому купують по 2,3 тис. грн/т. У переважній більшості областей ціна для населення знаходиться на мінімальному рівні, визначеному в урядовій постанові. Проте у ряді регіонів молоко купують дорожче. Найвища середня ціна молока, виробленого в населення, а саме 2,5 тис. грн/т зафіксована в Херсонській області. Для порівняння, середні ціни на молоко у 2013 році у країнах Європейського Союзу коливалися у межах 35-36 євро в розрахунку на 100 кг продукції.

Аналогічна ситуація і з цінами на яловичину. На світових ринках вони є найменшими, але собівартість виробництва є дуже високою. Така цінова ситуація не забезпечує належний рівень ефективності галузі. Рентабельність виробництва молока у 2013 році становила 17,7% (проти 11,4% у 2009 році), м'яса великої рогатої худоби – минус 35,9% (-32,9% у 2010 році). Такі результати діяльності в скотарстві ускладнюють навіть просте відтворення галузі, не говорячи про її розширений розвиток.

2) По-друге, демографічна ситуація, яка обумовлює швидке скорочення поголів'я тварин у господарствах населення. Цей процес пояснюється як загальним зменшенням сільського населення, так і важкою щоденною працею з утримання худоби та виробництвом молока й м'яса. Такі умови господарювання стають менш привабливими для сільської молоді, яка мігрує до міст з вищими соціальними стандартами життя. За 2013 рік чисельність господарств населення, які утримували худобу та птицю, скоротилася на 79,3 тис., та на 1 січня 2014 року становила 2,78 млн. одиниць.

Загалом у 2013 році особистими селянськими господарствами було вироблено 8,8 млн. т молока, що менше порівняно з попереднім роком на 2,1%; відбулося скорочення поголів'я великої рогатої худоби на 4,5 тис. голів, корів - 36,2 тис. голів. Проте господарства населення залишили за собою майже 80% у структурі загального виробництва молока по Україні та 45,8% обсягів реалізації ВРХ. Як наслідок, якість сировини, зокрема молока, поступається сільськогосподарським підприємствам, оскільки пов'язано із застосуванням ручної праці, складнощами при заготівлі й збуті та обмежує експорт кінцевої продукції на ринки розвинених країн.

Серед регіонів, де господарства населення у 2013 році мали найбільшу питому вагу, окремо виділяються Закарпатська (98,5%), Івано-Франківська (96,9%) та Львівська (95,7%) області. Найменшу питому частку (<50%) у структурі виробництва молока особисті господарства населення займають у Полтавській (47,6%) та Черкаській (48,6%), Київській (54,6%) і Харківській (57,0%) областях, де означена галузь зберегла свої позиції у сільськогосподарських підприємствах і одержала новий розвиток за рахунок проведеної в останні роки реконструкції ферм та будівництва нових сучасних тваринницьких комплексів.

Основним завданнями галузі в ближчій перспективі є забезпечення потреб внутрішнього ринку якісною та доступною для широкого споживача продукцією, а також збільшення експортного потенціалу молока та м'яса ВРХ. Міністерство аграрної політики та продовольства України ставить перед собою завдання у перспективі до 2015 року збільшити поголів'я корів до 2,72 млн гол, підвищити продуктивність основного стада до 5,66 тис. кг/рік, та доведення обсягів виробництва молока до 15,4 млн. т на рік, а щоденні привіси на вирощуванні – до 650 г.

СУЧАСНИЙ СТАН МАТЕРІАЛЬНО ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

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

Для стрімкого розвитку аграрного виробництва Україна має всі необхідні передумови. Це, перш за все, родючі чорноземи, сприятливі кліматичні умови, кваліфіковані та працьовиті кадри. Однак, визначальне значення у виробничих процесах аграрної сфери, на нашу думку, належить матеріально технічним ресурсам. В певній мірі, від рівня забезпеченості, ефективності використання матеріально технічних ресурсів залежить рівень конкурентоспроможності галузі, продуктивність праці, якість продукції, соціально-економічний розвиток регіону, а також рентабельність (доходність) як народного господарства в цілому, так і аграрної сфери зокрема.

Слід зазначити, що останніми роками актуальності набуває питання відтворення матеріально технічної бали аграрних підприємств на інноваційній основі. Встановлено, що останні 20 років для відтворення матеріально технічних ресурсів сільського господарства країни можна розділити на два етапи: 1990-2000рр. – постійне скорочення та несистемне оновлення, 2006 – теп.час – поступове вдосконалення матеріально-технічного забезпечення та його відтворення з елементами інновацій, переважно за рахунок придбання імпортної техніки та технологій (за умови державної підтримки аграрних товаровиробників) [1].

В ході проведеного нами аналізу забезпечення сільськогосподарських підприємств сільськогосподарською технікою слід зазначити, що починаючи з 2000 року чисельність техніки стрімко зменшується. Це стосується, без виключення, всіх видів техніки. Найбільше скорочення спостерігається по дощувальним машинам, кукурудзозбиральним та кормозбиральним комбайнам, а також по бурякозбиральним машинам, не враховуючигичко збиральні.

Таблиця 1

Наявність та динаміка сільськогосподарської техніки в Україні [2]

Типи техніки	1999	2005	2012	2012 до 1999, %
Всього тракторів с-г призначення	424420	375294	150740	35.5
Сівалки (без тукових)	219697	133337	72835	33.2
Дощувальні машини	30555	12998	4314	14.1
Зернозбиральні комбайни	105204	67366	31997	30.4
Жатки валкові	67858	34796	14721	21.7
Кукурудзозбиральні комбайни	14163	79000	2131	15.0
Бурякозбиральні машини (без гичкозбиральних)	18741	13006	3557	19.0
Кормозбиральні комбайни	46169	25019	6731	14.6
Сіконосарки (без подрібнювачів)	42113	20043	8603	20.4

Доцільно зазначити, що проблемою постає нерівномірність матеріально технічного забезпечення різних сільськогосподарських формувань. Мова йде про відносно нові агроформування - агрохолдинги, які мають потужні інвестиційні вливання, що дозволяє їм придбавати і офрмувати потужний машинотракторний парк, на вдіміну від класичних сільськоносподарських товаровиробників, які в своїй більшості, не мають змоги сформувати належний машино-тракторний парк через брак власних коштів, орієнтуючись лише на залучені кошти.

Одним із шляхів покращення існуючої ситуації є розробка та реалізація Державних програм підтримки та розвитку сільського господарства, таких як Концепція Державної цільової економічної програми впровадження в агропромисловому комплексі новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції на період до 2016 року, яка була схвалена розпорядженням КМУ від 23.12.2009р. № 1650-р. В сучасних, складних для агропідприємств, ринкових умовах господарювання без державної підтримки виживати майже не реально. Про це свідчить досвід високорозвинутих країн світу, як Сполучені Штати Америки, Нідерланди, Канада, Данія.

Список використаної літератури:

1. Ігнатенко М.М. Обґрунтування держаної підтримки відтворення матеріально технічних ресурсів у сільському господарстві/ М.М. Ігнатенко// Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 130/2012. Серія Економіка і фінанси. – Севастополь, 2012. – С. 90.

2. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2012 році/ Статистичний бюлетень Державної служби статистики України. – К.: 2013р. – 42с.

ВПЛИВ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Набока М.О., студ. 5 курсу ФЕіМ спец.»Менеджмент організації і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н. доцент Лозинська І.В.

На сьогодні, вплив капітальних вкладень на ефективність господарювання виявляється в підвищенні продуктивності праці, збільшенні прибутку підприємств. До складу капітальних вкладень включаються затрати на будівельно-монтажні роботи, придбання устаткування, машин, механізмів, інструментів, інвентарю, інші капітальні роботи і затрати на проектно-розвідувальну діяльність, на утримання апарату управління і технічного нагляду, на відведення земельних ділянок тощо. Важливе значення в здійсненні ефективної інвестиційної політики підприємства ж класифікація капітальних вкладень. Залежно від ознак, покладених в основу класифікації, структура капітальних вкладень підрозділяється на технологічну, відтворювальну, галузеву, територіальну та за призначенням.

Особливе значення для підвищення ефективності капітальних вкладень має покращання їх технологічної структури, що означає співвідношення затрат за їх видами: затрати на будівельно-монтажні роботи; вартість устаткування, машин, механізмів, інструменту, інвентарю; інші капітальні роботи і затрати.

Прогресивність технологічної структури визначається збільшенням у складі капітальних вкладень питомої ваги затрат на придбання активної частини основних виробничих фондів. Це дає можливість здійснити відносне зниження капітальних вкладень на одиницю продукції, що випускається, і тим самим підвищити їх економічну ефективність. Покращання структури капітальних вкладень сприяє підвищенню технічного рівня підприємства, росту механізації й автоматизації виробництва.

На нашу думку, 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.

Високий рівень ефективності виробничих інвестицій значною мірою пояснюється прогресивністю елементно-технологічної та відтворювальної їхньої структури. Що вища за величиною частка витрат на створення чи оновлення активної частини основних фондів підприємств, то більшою є віддача капітальних вкладень.

Це зумовлює необхідність ретельного економічного обґрунтування частки капітальних витрат на придбання виробничо-технологічного устаткування для кожного проекту (варіанта) інвестування діючого або споруджуваного підприємства.

Особливо активними та цілеспрямованими мають бути дії для оптимізації відтворюваної структури капітальних вкладень. Практичне здійснення таких дій зв'язане з вирішенням двох головних завдань:

1) збільшення відносного обсягу інвестицій у відшкодування (просте відтворення) вартості машин та устаткування від усієї суми накопиченого амортизаційного фонду;

2) встановлення раціональних пропорцій чистих капітальних вкладень у різні форми розширеного відтворення основних фондів і формування необхідних виробничих потужностей підприємств.

Великим і досі мало-використовуваним резервом підвищення ефективності капітальних вкладень є значне скорочення тривалості всіх стадій інвестиційного циклу - від проектування до освоєння введених в дію виробничих об'єктів та об'єктів соціальної інфраструктури. Як свідчить аналіз фактичного стану справ на підприємствах багатьох галузей народного господарства України, тривалість реконструкції (розширення) діючих і спорудження нових виробничих об'єктів перевищує існуючі нормативи в середньому в два рази, а проектування та освоєння - приблизно в півтора раза. До цього треба додати, що чинні в Україні нормативи тривалості окремих стадій інвестиційного циклу вже й так є істотно більшими, ніж у багатьох зарубіжних країнах з розвиненою ринковою економікою.

Можна стверджувати, що здійснювані з метою збільшення віддачі з кожної грошової одиниці капітальних вкладень технічні, технологічні та організаційні заходи не можуть забезпечити досягнення очікуваних результатів, якщо вони не будуть супроводжуватись дійовими економічними методами управління інвестиційними процесами в цілому.

АДМІНІСТРАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ

Плешива О.,студ. 5 курсу спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Лозинська І.В.

Важливою складовою частиною сучасної економічної думки є теорія адміністративного менеджменту, оскільки вона безпосередньо пов'язана з розробкою стратегії функціонування підприємств, розвитку та вдосконалення всіх сфер суспільного життя.

Прийняття рішень - складова частина будь-якої управлінської функції. Необхідність прийняття рішення пронизує все, що робить керівник, формулюючи цілі і домагаючись їх досягнення. Тому розуміння природи прийняття рішень надзвичайно важливе для всякого, хто хоче досягнути успіху в мистецтві управління.

Прийняття рішень є важливою частиною будь-якої управлінської діяльності. Завдяки процесу прийняття рішень здійснюється координація діяльності компанії - головна функція менеджера.

В. Вільсон створив модель «адміністративної ефективності», запропонувавши використовувати в адміністративному управлінні методи організації та управління в бізнесі, обґрунтував необхідність високого професіоналізму в системі бізнес-адміністрування (підбору службовців за їхньою професійною компетентністю).

У контексті цього визначення предметом теорії адміністративно-державного управління вважають наукове обґрунтування процесу досягнення ефективного бізнес-менеджменту внаслідок організації діяльності.

У науковому пізнанні теорії адміністративного управління істинним повинен бути не тільки остаточний результат, а й спосіб який веде до нього, тобто метод, який є системою правил і прийомів дослідження суб'єктів і об'єктів адміністрування з метою отримання істини.

Арсенал дослідницьких засобів та інструментів теорії адміністративного управління можна поділити на три групи. До першої групи належать загальнологічні методи. Серед них найбільш важливими є абстрагування (під час абстрагування суб'єкт подумки фіксує будь-яку суттєво важливу для нього в певній пізнавальній ситуації властивість об'єкта адміністрування, відсторонюючись від решти властивостей, щоб спростити ситуацію і вивчити управлінський процес як такий); аналіз (розчленування адміністративної діяльності на підсистеми й елементи для їх всебічного вивчення); синтез (мислене об'єднання раніше виокремлених складових адміністративного менеджменту в певну систему теоретичних знань); індукція (загальний висновок ґрунтується на основі приватних висновків). Отримана індуктивним способом істина завжди неповна, тому індукція повинна доповнюватись дедукцією); дедукція (за допомогою цього методу із загальних посилань відповідно до законів логіки можна зробити висновок часткового характеру); моделювання (вивчення явищ, суб'єктів та об'єктів адміністративного менеджменту через створення і дослідження їх копій (моделей), що замінюють оригінал у певних аспектах, які цікавлять дослідника); аналогія (спосіб пізнання, за допомогою якого на основі подібності об'єктів у одних ознаках роблять висновок про їх схожість); класифікація (поділ усіх досліджуваних об'єктів адміністрування на окремі групи відповідно до певних важливих для дослідника ознак) тощо.

Друга група методів — це теоретичні методи. Провідне місце серед них посідає системний аналіз, оскільки багатоаспектність бізнес-адміністрування обумовлює необхідність осмислення фактів у їхній сукупності і взаємозумовленості. Сукупність методів, що входять до складу системного аналізу, дає змогу розробляти та обґрунтовувати рішення у різноманітних, складних проблемах державно-адміністративного управління. Причому найважливішим є створення узагальненої моделі, що відтворює всі взаємозв'язки реальної менеджментської ситуації, які можуть виникати в процесі реалізації рішення.

Серед принципів системного дослідження адміністративного управління визначальне місце посідає структурно-функціональний аналіз. Цей аналіз займається виділенням елементів соціальної взаємодії, що підлягають осмисленню та визначенню їхнього місця і функцій у системі адміністрування.

У методології теорії адміністративного управління необхідно особливу увагу звернути на ситуативний підхід, який фактично є логічним продовженням структурно-функціонального аналізу. Це спосіб осмислення організаційних проблем та визначення можливих розв'язків. Завдяки ситуативному аналізу менеджери організацій мають змогу визначати найбільш оптимальну структуру чи варіант управління, які відповідають конкретній ситуації, а також передбачати структурні інновації, впровадження яких збереже ефективність функціонування організації.

В осмисленні теорії адміністративно-державного управління вагоме значення належить третій групі методів — емпіричним (біхевіористичним): безпосередньому спостереженню; конвент-аналізу документів та інформаційних потоків; експерименту, анкетному опитуванню; інтерв'ю тощо.

Отже, щоб втілити в життя різноманітні стратегії планування, слід застосовувати комплекс заходів щодо виконання ухваленого рішення, прийнятого під час планування.

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Руденко Л.І., ст. викладач

Інтегральну характеристику регіону дає соціально-економічний потенціал. Його основу становить економічний потенціал, що характеризується величиною національного багатства, сукупного та кінцевого продукту, національного прибутку, вартості основних фондів, абсолютними розмірами виробництва життєво важливих видів продукції. Він визначає загальні можливості країни або регіону, їхню економічну спроможність.

Україні притаманна значна регіональна асиметрія показників економічного та соціального розвитку, яка з часом не зменшується, що спонукає до пошуків нових шляхів соціально-економічного розвитку регіонів. Значний внесок у вивчення цих питань зробили вчені України Аніщенко В., Манів З.О., Панухник О., Савченко В.Ф., Стеченко Д.М. та ін. Наростаюча глобалізація світової економіки спонукає до пошуків нових шляхів щодо відстоювання національних інтересів на світовому ринку.

Сутність соціально-економічного потенціалу на регіональному рівні випливає з єдності економічної та соціальної політики. Серед вихідних компонентів особливо вирізняються природа, людина та виробництво. А рівень, структура, динаміка матеріального виробництва визначають соціально-економічні можливості. Тому для оцінки потенціалу важливе значення має визначення питомої ваги прогресивних галузей промисловості, якісних параметрів та структури основних виробничих фондів, здатності адаптації виробничих систем до використання досягнень науково-технічного прогресу тощо.

Незалежно від конкретного регіону, до складу СЕП (соціально-економічного потенціалу) входять природно-ресурсний, демографічний, науково-технічний, виробничий, науковий, рекреаційний, інформаційний, соціальний та культурний потенціали. Структура СЕП пов'язана з особливостями місця та ролі регіону в територіальному поділі праці. Наприклад, виробничий потенціал може бути розподілений згідно з галузевою структурою матеріального виробництва.

Регіональний розвиток економіки України незадовільний. Це засвідчують невирішені або частково вирішені проблеми: низький загальний рівень економічного розвитку порівняно з європейськими регіонами; високий рівень диспропорцій у розвитку окремих регіонів; суттєві відмінності у галузевій структурі економічних систем різних регіонів. Регіони України відрізняються можливостями щодо залучення прямих іноземних інвестицій, основна частина яких припадає на м. Київ, Дніпропетровську, Київську області.

Не вирішена проблема інституційного забезпечення управління регіональним та місцевим розвитком. Відсутні ефективні механізми координації між центральними і місцевими органами виконавчої влади та місцевого самоврядування в узгодженні цілей і пріоритетів розвитку.

Проблема зміцнення потенціалу регіонів повинна вирішуватись через збільшення надходжень до місцевих бюджетів шляхом сприяння розвитку підприємництва, сучасних форм кооперації виробників та інше. Джерелом забезпечення розвитку регіонів має стати модернізація їх внутрішнього потенціалу відповідно до вимог формування та впровадження інноваційної моделі розвитку економіки.

Регіональний розвиток передбачає розв’язання великомасштабних завдань у напрямку підвищення ефективності використання та нарощування економічного потенціалу, інтенсифікації промислового і сільськогосподарського виробництва через їх раціональну спеціалізацію, реформування економічних і соціальних відносин, структурну перебудову з одночасним формуванням ефективних внутрішньогалузевих, міжгалузевих і територіальних пропорцій у розвитку промисловості.

Пріоритетними факторами у політиці регіонального розвитку, які призведуть до подолання його проблем, є інноваційна діяльність та зміна структури економіки. В структурі економіки необхідно збільшити питому вагу третього, четвертого та п’ятого укладів економіки за рахунок зменшення питомої ваги першого – видобувного. Вплинути на цей фактор неможливо без зміни інноваційної діяльності. Покращання роботи двох зазначених факторів створюватиме мультиплікативний ефект для решти складових регіонального розвитку:

- зміни в структурі економіки та посилення інноваційної активності будуть сприяти залученню іноземних інвестицій;
- вдосконалення інформаційної сфери сприятиме зростанню рівня освіченості населення, в результаті покращиться якість трудових ресурсів;
- структурні зміни в галузях економіки поліпшать якість експорту, тобто, збільшиться частка сфери послуг та продукції обробної промисловості, зменшиться частка добувної галузі.

Реалізація цих та інших заходів сприятиме підвищенню результативності регіональної політики, збалансованому соціально-економічному розвитку держави і її регіонів.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Савчук А.С., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент організацій і адмністрування»
Науковий керівник: ст. викл. Мазій І.М.

Рівень ефективності визначається зіставленням двох величин – економічного ефекту (результату) і витрат ресурсів, за допомогою яких він був досягнутий. Найважливішою проблемою при оцінці економічної ефективності є вимірювання ефекту. Неможливість однозначно виміряти ефект породжується такими обставинами:

- складністю організації елементів виробничої та організаційно-функціональної структури підприємства;
- наявністю властивостей адаптації підприємства до мінливих умов виробничо-господарської діяльності;
- наявністю у підприємства властивостей саморегулювання;
- складним поєднанням машинного і людського аспектів при функціонуванні;
- ймовірносним характером діяльності;
- відсутністю можливості кількісного відображення зв'язку між якістю управління та економічними результатами виробництва;
- розбіжністю сфер витрат ресурсів і прояву економічних результатів від впровадження нововведень ні в часі, ні в просторі.

Вимірювання результату передбачає, по-перше, визначення областей прояви ефекту в виробничо-господарській діяльності, а по-друге, перебування методів кількісної оцінки цього ефекту. Сферами освіти економії в процесі функціонування підприємства можуть бути сфера виробництва та сфера управління. Визначальною сферою є безпосереднє виробництво, в якому ефект створюється за рахунок раціонального використання виробничих ресурсів. У сфері управління ефект формується як за рахунок виробничих ресурсів, так і за рахунок раціонального використання фінансових ресурсів (доходів від випуску і придбання цінних паперів).

Кількісна оцінка ефекту проводиться на основі двох підходів. Суть першого полягає в оцінці економії за рахунок факторів, які піддаються точному обліку, наприклад, витрати ресурсів, зміна цін і обсягів виробництва (реалізації) продукції. Він заснований на пофакторній оцінці впливу нововведення на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності (обсяг продажів і прибуток). Така оцінка можлива тільки в тому випадку, якщо сфера витрат збігається зі сферою економії, що характерно для виробничих рішень.

Другий підхід характерний для нововведень, в яких ці сфери не збігаються. Наприклад, витрати здійснюються в сфері управління, а ефект проявляється у виробництві. У цих випадках доводиться вдаватися до непрямої оцінки. Іноді ефект визначається на основі економіко-математичних моделей, які пов'язують джерела ефективності та чинники.

Під джерелами ефекту розуміються ресурси, які формують результат, а під факторами - механізми, які активізують ці джерела. Так, збільшення обсягів продукції, що випускається може бути забезпечено за рахунок наступних чинників економічної ефективності: поліпшення використання виробничої потужності шляхом оптимізації завантаження обладнання і технологічних режимів, поліпшення організації обслуговування обладнання. Джерелами ефективності при цьому можуть бути: скорочення простоїв обладнання з організаційних причин, скорочення непродуктивної роботи, економія на постійних витратах. Так, при збільшенні обсягів виробництва має місце економія на масштабі та ефект різноманіття. Економія на масштабі - розвиток виробництва, при якому зростання витрат факторів на одиницю призводить до зростання результату більше ніж на одиницю. Ефект розмаїття - це результат спільного виробництва різних товарів на одних і тих же виробничих потужностях з використанням вже освоєних каналів реалізації продукції та маркетингу.

Стратегія масштабу і стратегія різноманітності взаємодоповнюють один одного, що приносить синергічний ефект за рахунок економії передвиробничих і поточних постійних витрат. У залежності від сфери прояву ефекту виділяють народногосподарську і госпрозрахункову ефективність. Сферою прояву ефекту госпрозрахункової ефективності є підприємство, що здійснює нововведення і витрати на його реалізацію. Народногосподарський ефект проявляється на підприємствах сполучених галузей [1].

Тобто при розрахунку ефективності враховується не тільки економія виробничих ресурсів при випуску продукції, але й економія споживача на поточних витратах експлуатації та супутніх капіталовкладеннях. Такий підхід до розрахунку ефективності виправданий на сполучених підприємствах бюджетних галузей.

Список використаної літератури:

1. Осіпов П. В. Про удосконалення методу оцінки економічної ефективності виробництва / П.В. Осіпов // Аграрний вісник. Економічні науки. Вип. 6. Одеський ДСТУ – Одеса, 2009. – С. 56-58.

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУ – ОСНОВА КОМПЛЕКСНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Самойленко Т.Г., аспірант кафедри економіки і контролінгу
Науковий керівник: к.е.н., доц. Строченко Н.І.

Аграрний сектор економіки в Україні є важливою та невід'ємною частиною єдиного комплексу, а тому його дестабілізація і кризовий стан мають негативний вплив і на всі інші галузі економіки. Відсутність раціональних систем і структур управління на різних рівнях, необхідних стратегій, концепцій і програм розвитку привели аграрний сектор в стан глибокої економічної кризи. Тому проблема удосконалення управління сільським господарством має доленосне значення для українського суспільства і набуває останніми роками все більшої актуальності.

В Україні, традиційно, агровиробництво пов'язують з сільськими територіями. Проблеми, які виникли в економіці та управлінні сільським господарством, не могли не позначитися на розвитку сільських територій. Сільські території в Україні різноманітні. Вони відрізняються в природних умовах місця розташування, культурних традиціях- та насамперед вони розрізняються по своєму економічному становищу. З однієї сторони існують території, які проявляються через сильний економічний розвиток. З іншого боку - які знаходяться у протистоянні високого безробіття, відсутності перспектив для молоді і як наслідок міграцією найбільш працездатного та кваліфікованого населення. Чимало жителів села працюють лише на садибних ділянках, або ведуть власне дрібне виробництво. На цьому тлі критичний розгляд сильних і слабких сторін регіону має вирішальні передумови для позитивного погляду в майбутнє. Кожна територія має свої сильні сторони, які можуть служити базисом для майбутнього розвитку.

Отже, розвиток сільських територій є складним і багатогранним процесом, який є органічною часткою сільського розвитку. Найважливішу роль у розвитку сільських територій займають саме мешканці регіону. Вони самі, як ніхто інший, можуть самостійно вивчити сильні сторони та потенціали розвитку своєї місцевості. Саме з цього починається комплексний розвиток сільських територій**.**

Спільна робота політики, управління, різних секторів економіки, місцевих жителів для добра своєї сільської території це базис успішного розвитку. Разом працювати для цього, вивчати та використовувати потенціали регіону, це передумова успішної зміни. Всі можливі учасники (місцеві жителі, політики, підприємці, об'єднання, управління), які є важливими для регіону, повинні разом подумати, як сприяти розвитку регіону, в якому вони живуть.

Слід зазначити, що на центральному місці комплексного розвитку повинно стояти партнерство між політикою і управлінням, місцевими жителями, економікою та наукою. Повинно ставитися запитання : яка користь може бути від сумісної роботи між захистом оточуючого середовища та сільським господарством для людей нашого регіону і який прибуток отримує сільське господарство та захист оточуючого середовища від цього співробітництва? Комплексний сільський розвиток це прив'язаний до території, багатогалузевий, партнерський, освітній та довгостроковий підхід.

Початок довгострокового процесу розвитку це розробка стратегічного плану розвитку. Стратегічний план концентрується на перспективах регіону й у кожній сфері повинен виявляти головні, ключові фактори. Він визначає розвиток в найбільш важливих, пріоритетних для регіону сферах та галузях.

План адресується усьому місцевому співтовариству, він задає орієнтири для всіх, показує перспективи й бізнесу, і владі, і жителям, і потенційним зовнішнім інвесторам. Він концентрується на перспективах сільського регіону, визначає розвиток в найбільш важливих, пріоритетних сферах та галузях. Стратегічний план – це документ, який містить у собі погоджені та визнані розумними вимоги підприємств та населення до місцевої влади. Він представляє собою домовленість про конкретні заходи, які необхідно розпочати, оскільки вони мають стратегічне значення для сільського регіону.

Стратегічний план дозволяє підвищити конкурентоспроможність та самостійність території замість орієнтації на дотації ззовні. Він сприяє залученню інвестицій, зміцненню іміджу території у населення та у потенційних інвесторів, як такої, що має перспективне майбутнє. Процес розробки стратегічного плану із залученням громадськості допомагає сформувати в неї впевненість, що в її силах зробити що-небудь корисне для свого міста, села, селища.

Крім того, комплексний розвиток сільських територій залежить від власних податкових надходжень, за рахунок яких формується частина місцевого бюджету. Це можливо за рахунок реформування системи управління та влади – адміністративної, територіальної, місцевого самоврядування

Кінцевою метою розвитку є забезпечення високої якості життя населення, формування сприятливого середовища життєдіяльності для нинішніх та майбутніх жителів, створення базових інноваційних структур, які вже в найближчій перспективі стануть найважливішим фактором розвитку.

КАРНЕТ АТА – КРОК ДО СПРОЩЕННЯ МИТРИХ ПРОЦЕДУР

Сегида А.С., студ.5-го курсу, ФЕіМ, спец. «Менеджмент організацій та адміністрування»
Науковий керівник: ст викл Мазій І.М.

Ліберизація міжнародної торгівлі останнім часом значно активізувала ділові поїздки промисловців і підприємців до зарубіжних країн з метою просування продукції на зовнішні ринки, а також тимчасове переміщення зразків пропонованих товарів, засобів реклами тощо. Виникла об'єктивна потреба міжнародного врегулювання тимчасового ввезення вантажів до інших країн на пільгових умовах, призвело до створення міжнародного митного документа Карнет АТА.

Карнет АТА - це міжнародний митний документ, використовується як митна декларація для товарів, які тимчасово без застави ввезені на митну територію країни - учасниці Стамбульської Конвенції. Карнет АТА гарантує сплату імпортних мит, митних зборів і платежів на території цієї країни у разі порушення власником карнета митного режиму тимчасового ввезення. АТА - це абревіатура початкових літер французького словосполучення «Admission Tetroraire» та англійської - «Tetrorary Adtission», в перекладі з обох мов - «тимчасове ввезення».

Мета використання товарів, що вивозяться за Карнета АТА:

- Демонстрація на виставках, ярмарках, шоу;
- Спортивні змагання;
- Використання професійного обладнання у виробничих операціях;
- Як комерційні зразки та ін

Використання Карнетів АТА дає суттєві переваги:

- Звільнення від сплати ввізного мита, митних зборів і податків при тимчасовому ввезенні товарів на термін до одного року.
- Немає потреби надавати й будь які грошові застави, депозити, банківські гарантії як забезпечення сплати митних платежів, оскільки сам Карнет АТА є такою міжнародною гарантією. Одержувач Карнета АТА оплачує тільки послуги організації, що його видала.
- Зникає потреба заповнення національних митних документів безпосередньо у кожному пункті пропуску через митний кордон, оскільки Карнет АТА заповнюється заздалегідь і містить відривні аркуші для митних органів кожної країни-учасниці, митний кордон якої перетинається.
- Однією книжкою АТА вантаж може бути оформлений для тимчасового ввезення (транзиту) в (через) декілька країн-учасниць системи АТА.
- Товари, охоплені Карнетом АТА, можуть вивозитися та повертатися однією чи декількома партіями.

Україна приєдналася до Стамбульської Конвенції про тимчасове ввезення у червні 2004 року згідно з Законом України від 24.03.2004 № 1661-IV. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 31.12.2004 № 988-р та Порядком видачі книжок (Карнетів) А.Т.А., затвердженим постановою Уряду України від 29.11.2006 № 1654, повноваження виступати гарантуючою організацією, що видає в Україні книжки (Карнети) АТА, надані Торгово-промисловій палаті України. ТПП України може делегувати повноваження щодо видачі книжок (карнетів) АТА регіональним торгово-промисловим палатам, залишаючись при цьому єдиною гарантуючою організацією в Україні.

Зі вступом ТПП України до міжнародної мережі гарантуючих асоціацій Україна з 1 березня 2008 року стала повноправним членом міжнародної системи АТА й запровадила на своїй митній території обіг Карнетів АТА. Карнет АТА, виданий в Україні, являє собою книжку формату А4, зброшуровану з певної кількості аркушів різного призначення та кольору:

- Верхня та нижня обкладинки зеленого кольору.
- Відривні документи жовтого (для митних органів України як країни тимчасового вивезення товарів), білого (для митних органів країн тимчасового ввезення) і блакитного (для митних органів транзитних країн) кольорів.
- Аркуші з корінцями для кожного відривного документа відповідно жовтого, білого і блакитного кольорів.

Кількість відривних документів і аркушів з корінцями до них, з яких комплектується книжка АТА, залежить від кількості країн тимчасового ввезення, а також кількості транзитних країн, через митну територію яких прямує вантаж.

Карнети АТА інтенсивно використовуються в багатьох країнах світу. Тільки у 2012 році було видано близько 158 000 Карнетів АТА на тимчасове ввезення товарів, оцінених у майже 15 мільярдів доларів США.

Ця послуга є актуальною для Сумського регіону, оскільки ми маємо прикордонне географічне розташування (Білорусь, Російська Федерація). Сумські підприємства, організації, юридичні та приватні особи активно приймають участь у виставкових, ярмаркових, спортивних заходах, що відбуваються за межами нашої країни, тому постає питання про митне оформлення вантажів, пов'язаних з зазначеними заходами.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕСУ

Коблянська І.І., к.е.н., доцент кафедри економіки і контролінгу

Забезпечення сталого розвитку вітчизняного суспільства неможливе без запровадження дієвих інструментів соціалізації бізнесу. Разом з тим, існує ряд проблем теоретико-методичного та організаційно-економічного характеру, що перешкоджають активній реалізації принципів соціально відповідального господарювання в Україні. Здебільшого, вони пов'язані з недооцінкою значущості інструментів соціальної відповідальності у формуванні конкурентних переваг. З цих позицій, проблеми теоретико-методичного забезпечення реалізації соціально-відповідальної діяльності та оцінки її як чинника конкурентоспроможності підприємства, є актуальними та своєчасними.

Світовий досвід практичної реалізації ідей соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) свідчить про те, що компанії, які займають активну соціальну позицію, отримують відчутні економічні результати, зокрема: збільшення обсягів продажів, зростання продуктивності праці, зниження витрат, зростання вартості компанії та ін.

Позитивний досвід реалізації соціальних проектів наявний і в Україні [1]. Разом з тим, «соціалізація» не є трендом в українському бізнес-середовищі. Форми СВБ, які реалізуються на українських підприємствах, здебільшого мають «внутрішнє» спрямування (орієнтовані на вирішення кадрових проблем підприємств) та не виходять за рамки загальноприйнятих відносин між бізнесом та покупцями (забезпечення належної якості продукту та етичного відношення до покупців є звичайними характеристиками товару (послуги) та до того ж регулюються чинним законодавством у сфері захисту прав споживачів).

У сучасному розумінні концептуальна модель чинників соціальної відповідальності бізнесу охоплює: добросовісну сплату податків, виконання діючого законодавства; соціальні стандарти і нормативи світової економічної спільноти; власну корпоративну політику бізнес-структури; виробництво якісної продукції; корпоративні програми підвищення кваліфікації персоналу підприємства; корпоративні програми з охорони здоров'я співробітників; корпоративні програми морального заохочення персоналу; благодійні та спонсорські проекти; партнерські відносини між бізнесом, владою і громадськістю; безпечне середовище діяльності та розвитку компанії; соціальний захист вразливих категорій населення; інвестування суспільних сфер і галузей людського капіталу; участь у формуванні позитивної суспільної думки про бізнес.

СВБ у сучасних умовах господарювання стає вагомим чинником конкурентоспроможності компанії, оскільки справляє значний вплив на всі аспекти діяльності компанії: від налагодження відносин з бізнес-партнерами та суб'єктами владних повноважень до формування позитивного іміджу компанії у клієнтів, що, відповідно, сприяє поліпшенню фінансових показників діяльності підприємств.

Сьогодні науковцями достить грунтовно опрацьовані питання, пов'язані зі змістом конкурентспроможності підприємства, факторами, що її визначають та методичними підходами до оцінювання. Разом з тим, питання, пов'язані з оцінкою діяльності, здійснюваної підприємством в рамках соціальних проектів і програм, як чинника конкурентоспроможності (кількісне оцінювання впливу на загальний показник конкурентоспроможності) залишаються мало дослідженими (наприклад, у роботі [2]).

Оцінка соціальної діяльності в системі оцінки конкурентоспроможності підприємства може бути здійснена шляхом доповнення її індикатором конкурентоспроможності за рівнем соціалізації бізнесу – комплексним показником, який розраховується як середнє арифметичне зведених показників за напрямами «персонал», «суспільстов», «споживачі та бізнес-партнери». Використання цього індикатора дозволить оцінити вплив соціальної активності на загальний рівень конкурентоспроможності підприємства. Вагові коефіцієнти для розрахунку часткових та зведених показників за окремими напрямами оцінки обираються експертним шляхом, залежно від специфіки діяльності компанії.

Отже, концепція соціальної відповідальності бізнесу – це не утопічна ідея, а вагомий чинник конкурентоспроможності підприємства, дієвий засіб забезпечення стабільної роботи компанії в сучасних умовах господарювання, оскільки є реакцією на запити споживачів, бізнес-партнерів, інвесторів та інших зацікавлених сторін.

Література:

1. Акімова І. Соціальна відповідальність українського бізнесу: результати опитування / І. Акімова, А. Марцінків, О. Осінкіна [за заг. ред. І. Акімової]. – Київ.: Центр Блакитної Стрічки ПРООН в Україні. – 2005. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.scribd.com/doc/88794423/Ua-Wdp-Src-Csrub05
2. Сімченко Н.О. Соціально орієнтоване управління діяльністю підприємств / Н.О. Сімченко : автореф. дис. доктора екон. наук зі спеціальності 08.00.04 – економіка та управління підприємствами. – Київ: НТУУ «КПІ», 2011. - 31 с.

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОЛІЙНОЇ ГАЛУЗІ В СУМСЬКИЙ ОБЛАСТІ

Свинаренко В.В., аспірант кафедри економіки та контролінгу
Науковий керівник: к.е.н., доцент Строченко Н. І.

Олійні культури виробляють на всіх континентах та в багатьох країнах світу. До основних виробників олійних культур належать Сполучені Штати Америки, Бразилія. Аргентина, Китай та Індія. Разом ці країни забезпечують понад дві третини світового виробництва олійної сировини. У структурі виробництва олійних культур домінують соєві боби, вони займають більше половини світового виробництва олійної сировини, тоді як ріпак - 14%, насіння бавовнику - 11%, соняшник - 9%.

Упродовж останніх років в Україні спостерігалася тенденція нарощування виробництва олійних культур. Якщо у 2005 р. врожай цих культур становив 5,7 млн т, то у 2013 збільшився до 12,5 млн. Цьому сприяло розширення посівної площі у минулому році до 6,8 млн га (що у 1,5 раза перевищує дані 2005 р.) та зростання урожайності. У 2013 р. середня урожайність олійних культур становила 18,4 ц/га, що на 3,2% перевищує попередній рівень та на 5,5 ц/га - показник 2005 р.

Понад 300 тис тонн олійного насіння вирощують і у Сумській області. Основне вирощування цих культур зосереджено у великих та середніх сільськогосподарських підприємствах. Так, частка сільськогосподарських підприємства у загальному виробництві становить 70%, фермерських господарствах - 18%. Для порівняння: господарствами населення, за підсумками минулого року, було зібрано 343,4тис. т врожаю, що становить 12% загального обсягу. Основою вітчизняного виробництва олійних культур є соняшник. Його частка становить майже 70% у загальному виробництві цієї групи культур, тоді як на сою припадає 18%, ріпак - майже 12

Про ріпак сьогодні говорять як про олійну культуру яка здатна частково замінити у сівозмінах соняшник та деякі інші технічні і зернові культури. Для умов Сумської області особливий інтерес становить можливість розширення посівів не стільки озимого, а саме ярого ріпаку, тому що ризик його вирощування менший, оскільки виключається можливий негативний вплив несприятливих погодних умов перезимівлі. Погодно-кліматичні умови Сумської області можна вважати досить сприятливими для вирощування ярого ріпаку, особливо при використанні сучасних сортів і гібридів, які в багатьох господарствах області останніми роками забезпечували на значних площах рівень урожайності до 25-30 ц/га. Такий рівень урожайності забезпечує високі економічні результати, адже прибуток досягає 2-3тис. грн./га при рентабельності 70-100% що об'єктивно ставить ярий ріпак в один ряд з найбільш економічно вигідними культурами в регіоні. За даними статистичної звітності в Сумській області має тенденцію до збільшення площа посівів олійних культур. Розглянемо, як змінювалася в динаміці частка земельних площ під посівами олійних культур протягом 2010-2013 рр. (табл.1.)

Таблиця 1

Посівні площі основних сільськогосподарських культур

Назви культур	Розмір посівних площ, тис. га				Відхилення 2013 від 2010, %
	2010 р	2011 р	2012 р	2013 р	
Соняшник	61,4	85,8	117,1	136,1	121,7
Ріпак	23,3	28,3	22,7	27,4	17,6
Всього посівна площа	84,7	114,1	139,8	163,5	93,0

Як бачимо, площа посівів зростає на 93 % в загальному обсязі вирощування олійних. Особливо зростає обсяг вирощування соняшнику, в 1,2 рази, та на 17,6% підвищується виробництва ріпаку. Щодо загальної структури вирощування, то в 2010 році частка вирощування олійних становила 19,6% в загальній структурі посівів сільськогосподарських культур, а в 2013 році олійні займали 23,1% від загальної площі посівів. Найбільше олійних вирощують в Білопільському (10,7%), Буринському (8,5%), Глухівському (10,1%), Конотопському (8,1%) та Роменському (8,9%) районах. Така централізація посівів пов'язана з розвитком транспортних шляхів в цих районах та їх географічним розташуванням.

Загалом, стан галузі олійних культур, що склався на даному етапі в Сумській області можна вважати оптимальним, про що свідчить постійне розширення посівів та підвищення урожайності ріпаку та соняшнику. Та розвиток галузі потребує подальшого вдосконалення та правильної організації. Особливого значення набуває питання реалізації продукції, яке об'єктивно відбиває умови виробництва, планування, рівня урожайності як основного показника галузей рослинництва. Перед плануванням посівних площ необхідно провести економічну оцінку олійних культур з метою визначення найбільш ефективних, щоб по можливості розширити їх посівні площі.

Основою підвищення ефективності виробництва олійних культур є підвищення їх врожайності. Це можливо досягнути лише завдяки запровадженню інтенсивної технології виробництва. Суть якої 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, хвороб та шкідників та ін..

СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ ПОПИТУ

Пуріга І.П., аспірант кафедри статистики, АГД та маркетингу
Науковий керівник: д.е.н., проф. Соколов М.О.

Попит і пропозиція – рушійні сили ринкової економіки, які визначають кількість товарів, що виробляють, й ціни, за якими їх продають, а також поведінку покупців та їх взаємодію між собою. За висловом Н. Григорі Менкью, економікою правлять два типи законів: попиту і пропозиції та закони, які встановлює уряд.

Існує багато як наукових досліджень, так і науково-популярних публікацій, присвячених аналізу попиту. Але їх уважний аналіз виявляє, що існують певні пробіли, розбіжності та неоднозначні тлумачення даної економічної категорії, не дивлячись на її широку вживаність в науці та практиці.

Як свідчить наш щоденний досвід, для абсолютної більшості товарів справджується теза про обернений зв'язок між обсягами закупівлі та ціною, тобто чим дорожчий товар, тим менший обсяг попиту на нього. Дане спостереження приводить до висновку щодо основної властивості кривої попиту – вона спадає. Також із життєвого досвіду відомо, що в кожний конкретний проміжок часу чим більше спожито певного продукту, тим менш бажаною є кожна наступна одиниця цього продукту. Дана закономірність одержала назву принципу спадної граничної корисності.

Для кривої попиту принцип спадної граничної корисності означає, що дана крива є досить крутою на початку осі абсцис, потім стає все більш пологою. Іншими словами, крива попиту опукла донизу.

Отже, попит віддзеркалює обсяг (кількість) товару, котрий споживач бажає і може придбати за деякою із можливих протягом певного періоду часу ціною на конкретному ринку. При цьому важливо відрізняти обсяг попиту від самого попиту. Обсяг попиту змінюється під впливом ціни, виражаючись у конкретних кількісних показниках продукції, на яку існує попит. Зсув лінії самого попиту викликається впливом інших факторів, що за незмінної ціни приводить до зміни кількості товару, яку споживач готовий купити. Також необхідно розрізняти індивідуальний та ринковий попит. Перехід від шкали індивідуального попиту до шкали ринкового може здійснюватися шляхом сумування обсягів попиту, запитуваного кожним споживачем за різних можливих цін.

В залежності від задоволення потреб розрізняють повноцінний, надлишковий, від'ємний, нераціональний, прихований та інші види попиту, котрі складаються як форми вираження потреб.

В залежності від поведінки споживача вирізняють функціональний попит, котрий обумовлений споживчими якостями блага, та нефункціональний попит, який утворюється під впливом факторів, не пов'язаних зі споживчими характеристиками товару. Існують три типа нефункціонального попиту: попит, обумовлений зовнішніми впливами (ефект приєднання до більшості, ефект сноба, ефект Веблена), спекулятивний попит, нераціональний попит].

Ефект приєднання до більшості - це ефект збільшення споживчого попиту, який виникає, коли споживач наслідує загальновизнані норми і купує такий самий товар, котрий купують інші, намагаючись не відставати від них, підпадаючи під вплив їхніх суджень.

Ефект сноба – це ефект зміни попиту, пов'язаний з тим, що споживач знаходиться в оберненій залежності від вибору інших та скорочує споживання загальновизнаного товару через намагання виділитися з юрби.

Ефект Веблена – це ефект збільшення попиту, пов'язаний з тим, що товар має вищу ціну. Сам Т.Веблен яскраво описує цей ефект у вигляді престижного чи демонстративного споживання, коли товари використовують, щоб справити враження. При цьому ціна товару складається з реальної та престижної частини.

Спекулятивний попит може виникнути, коли суспільство має високі інфляційні очікування, і загроза підвищення ціни в майбутньому призводить до додаткових закупівель сьогодні.

Нераціональний попит – це раптовий попит, який виникає під впливом зміни настрою, появи бажання чи примхи. В такій ситуації бувають всі люди.

Задоволення потреб пов’язано з процесом споживання. На відміну від попиту споживання знаходиться поза ринком і являє собою останню стадію процесу відтворення. В економічній науці споживання – це використання з метою відтворення певної кількості товарів, придбаних тими чи іншими суб’єктами протягом деякого періоду. З виникненням «суспільства споживання», яке часто розуміється як сукупність суспільних відносин, в яких важливим є принцип споживання, а його стимулювання стає головною умовою зростання економіки, споживчий попит все більш вагомим показником макроекономічної динаміки.

Отже, на підставі вищезазначеного, можна стверджувати, що споживчий попит має важливе значення для економічної діяльності як на мікрорівні, так і на макрорівні, а теорія попиту потребує свого подальшого розвитку та удосконалення.

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В ЕКОЛОГІЧНІЙ СФЕРІ

Мартиненко В.О., к.держ.упр., доцент, ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ

Розширення сучасних глобалізаційних процесів підвищило значення транскордонного співробітництва регіонів. На сьогодні така форма міжрегіональної співпраці як транскордонне співробітництво набуває все більш актуального значення, особливо в контексті європейської інтеграції. Це співробітництво спрямоване на координацію взаємних зусиль і здійснення узгоджених заходів у різних сферах життєдіяльності в тому числі і в екологічній сфері.

Сьогодні, для прикордонних територій досить вагомою є проблема запобігання транскордонним забрудненням, які виникають в наслідок перенесення забруднюючих речовин на територію суміжних держав повітряними масами та транскордонним стоком води, а також транскордонного перевезення небезпечних відходів. В Україні та суміжних з нею державах існує небезпека транскордонних загроз ураження населення и навколишнього середовища в межах прикордонних територій від радіаційних, хімічних, гідродинамічних та інших об'єктів. Тому реалізації екологічного напряму транскордонного співробітництва є надзвичайно важливим.

Як відомо, рівень співробітництва прикордонних регіонів в екологічній сфері зумовлюється багатьма чинниками:

- ступенем господарського розвитку;
- наявністю цілісної концепції поліпшення якості довкілля;
- рівнем залучення представників бізнесу і суспільного сектора до вирішення екологічних проблем;
- місцеві органи влади сприймають транскордонне співробітництво як зовнішньоекономічну діяльність;
- місцеві органи влади не готові сприяти розвиткові транскордонного співробітництва як сфери, що вимагає від них координуючої функції.

Звичайно, вирішення наявних і майбутніх екологічних проблем в прикордонних регіонах вимагають пошуків компромісів між сусідніми державами, а також формування постійно діючого активного діалогу та співпраці як регіональних і центральних органів влади, так і громадськості у конструктивному вирішенні проблемних екологічних питань, зокрема узгодження інтересів сторін в цій сфері. При цьому, слід відмітити, що транскордонне співробітництво може мати різне спрямування згідно з тими цілями, що поставлені керівництвами межуючих держав, органами місцевого самоврядування. Але будь-яка мета здійснення такої співпраці має включати в себе екологічний аспект, тобто вимогу незашкодження навколишньому природному середовищу. Звісно, якщо розвиток співпраці має на меті саме збереження екологічної рівноваги, то цей аспект буде включено автоматично.

Для ефективного розвитку транскордонного співробітництва у напрямі "Навколишнє середовище", необхідно:

- узгодити природоохоронну законодавчу базу обох держав відповідно до європейських стандартів;
- розробити спільну програму дій в галузі охорони довкілля;
- розробити програму співробітництва між громадськими організаціями для реалізації спільних екологічних проектів;
- надати обласній владі додаткових повноважень в сфері охорони довкілля;
- створити при обласних радах спеціальні комісії з питань транскордонного співробітництва, основною функцією якої був би аналіз ситуації в регіонах та підготовка пропозицій щодо створення умов для транскордонного співробітництва і підвищення його ефективності;
- створити умови для прискореного розвитку екологічного бізнесу;
- створити мережу агентств регіонального розвитку, які б надавали консультації представникам малого і середнього бізнесу щодо формування екологічного менеджменту. Суспільству потрібно усвідомити необхідність орієнтування не на боротьбу з наслідками, які руйнують природу, а на усунення самих причин знищення природи. Люди досягали цілей, на які розраховували, але одержували наслідки, яких не чекали. Ці негативні впливи проявляються в основному в підвищенні захворюваності людей і погіршення їх життєвих умов, у зниженні продуктивності біологічних природних ресурсів, прискоренні зносу будівель, споруд та обладнання.

Досвід регіонального розвитку більшості країн Центрально-Східної Європи доводить доцільність та ефективність створення такого механізму координації міжрегіонального та транскордонного співробітництва, який би базувався на єдиному інституційному підґрунті, метою якого є застосування комплексного підходу до питань територіального (просторового) розвитку з використанням всього набору інструментів, серед яких обидва види співробітництва посідають далеко не останні місця.

В результаті співробітництво в галузі охорони довкілля має привести до створення безпечного і сприятливого для людини загальноєвропейського екологічного простору.

РОЛЬ СОБІВАРТОСТІ ЯК ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ

Сергеєв Ю.Г., старший викладач

Дослідження шляхів покращення економічної ситуації, яку на сучасному етапі усугубила політична криза в Україні, вимагає вирішення багатьох економічних понять, що виникають в різних галузях економіки. Серед них, поза сумнівом, особлива роль належить таким поняттям як: ціна, витрати, собівартість та технології управління собівартістю на підприємствах. Проблема управління витратами та собівартістю продукції чи послуг актуальна для усіх підприємств національної економіки, але в сільському господарстві вона не тільки не втрачає актуальності з часом, а й загострюється непередбачуваними протиріччями, що виникають в оновленому економічному середовищі. Рішення цієї проблематики дозволяє суттєво збільшити конкурентоздатність підприємства. Але витрати та собівартість вкрай рідко розглядають як системний об'єкт управління, а рішення у цій сфері зазвичай приймаються наспіх і необґрунтовано, здебільшого як реакція на зміни умов господарювання під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Проблеми аналізу та управління собівартістю широко висвітлюються в економічній науці. Відомі зарубіжні вчені А. Апчерч, Ч. Гаррісон, Г. Емерсон, Д. Кларк, Д. Харріс висвітили у своїх наукових працях різні концепції обліку витрат. Складні зв'язки підвищення ефективності виробництва з механізмом управління витратами і собівартістю досліджені в наукових працях К. Друрі, Р. Ентоні, В. Івашкевича, Дж. Фостера. Вагомий внесок у наукове розкриття проблематики собівартості і ефективності виробництва зробили вітчизняні вчені, зокрема В.Я. Амбросов, В.Г. Андрійчук, Л.М. Анічин, М.О. Бєсєдін, Ф.Ф. Бутинець, О.І. Гуторов, О.М. Шпичак, В.Я. Месель-Веселяк, О.В. Ульянченко, В.Ф. Іванюта, Ю.О. Литвин, Т.Г. Маренич, М.Ф. Огійчук, О.В. Олійник, Т.І. Олійник, В.М. Онегіна, І.В. Охріменко, П.Т. Саблук, Л.К. Сук, Ю.С. Цал-Цалко, М.Г. Чумаченко. В їх працях знайшли своє роз'яснення фактори впливу на собівартість, нові тенденції в структурі елементів витрат, призначення управлінського обліку та інші питання сучасного механізму управління бінарною системою «витрати – результат». Разом з тим недостатньо дослідженими залишаються механізми управління собівартістю, особливо в кризових ситуаціях, причини і характер значних розбіжностей в оцінці показників витрат, шляхи зниження собівартості.

Слід зазначити, що собівартість – це інтегральний показник, що характеризує ступінь ефективності організації виробничого процесу і управління діяльністю підприємства в цілому. Для аналізу обов'язково слід враховувати необхідність використання сучасного інструментарію та методологічні особливості її формування. Роль собівартості в сучасних ринкових умовах підвищується у зв'язку із зростанням цін на ресурси та загостренням конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської продукції.

В практичній та науковій діяльності виділяються основні положення на яких базується теорія управління собівартістю: уточнення підходів до класифікації елементів собівартості, аналітична оцінка структури елементів витрат, виявлення тенденцій, дослідження системи факторів впливу. У теорію управління собівартістю виробництва складовою частиною входять витратно-ресурсний підхід і споживчо-ринковий, на взаємодії яких і формується організаційно-економічний механізм управління собівартістю.

При формуванні собівартості необхідно комплексно враховувати та вдосконалювати систему обліку витрат, підходи до класифікації та віднесення витрат на собівартість, систему факторів впливу на собівартість, якою слід користуватися в механізмах управління собівартістю. Вона повинна розглядатися як економічна категорія, що відбиває в собі інтеграцію ресурсів і взаємодій та характеризувати якість управління в результативності виробничої діяльності підприємства.

Модель управління зниженням собівартості може бути реалізована завдяки організації та застосування на підприємствах нових функцій. Для цього слід використовувати реальне прогнозування, креативну інноваційну політику, функції регулятивного впливу, стратегічного менеджменту. Важливу роль в цьому відіграє формування центрів відповідальності з гнучкою системою стимулювання за кінцеві результати, з елементами формування в кадровій команді корпоративної філософії взаємодій і нового економічного мислення, без чого ресурсозбереження як ідеологія не матиме розвитку. Фактором переходу сільськогосподарських підприємств на новий рівень розвитку є також система заходів підвищення рівня знань і культури ведення справ.

Найбільш актуальними завданнями розвитку економіки нашої держави є всебічне збільшення ефективності виробництва, а також займання непохитних позицій сільськогосподарських підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках. Проведені дослідження показали, що для того, щоб залишатися конкурентоспроможним на ринку сільськогосподарської продукції та збільшити прибуток, сільськогосподарському підприємству необхідно наполегливо працювати над зниженням собівартості продукції. Дотримання загальних економічних принципів та законів – важливий шлях для зниження собівартості продукції, який не буде призводити до погіршення кінцевого продукту і дасть для вітчизняного товаровиробника можливість отримувати максимум прибутку при мінімумі витрат.

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ВИРОБНИЦТВА НА ПРИКЛАДІ ПП «АГРОСПАСЬКЕ»

Скляр А.Г., студ. 5 курсу, ф-ту ЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Калачевська Л.І.

Зміст будь-якої підприємницької діяльності полягає у досягненні економічного ефекту у вигляді прибутку. Нині в Україні в умовах реформування економіки спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва, що означає збитковість багатьох підприємств. У зв'язку з цим управління підприємством вимагає вдосконалення методів оцінки і прогнозування прибутку. Чим більше уваги приділяється цій економічній категорії, тим ефективніше функціонує підприємство.

Теоретичні та практичні аспекти управління прибутку підприємств розглянуті в працях науковців: І.О. Бланка, Л.Д. Буряка, Ф.Ф. Бутинця, О.Р. Квасовського, А.М. Поддєрьогіна, В.В. Сопко, Н.М. Цал-Цалко, В.П. Привалова, Р.С. Сайфуліна, Г.В. Савицької, А.Д. Шеремета та ін. Серед західних економістів дослідження прибутку знайшло відображення у роботах А. Бабо, Л. Р. Брейлі, Є. Брігхема, А. Гропеллі, К. Друрі, Б. Коласса, С. Майєрса, С. Росса, Р. Холта.

Управління прибутком являє собою процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування та розподілу і використання на підприємстві з метою максимізації добробуту власника підприємства в поточному та перспективному періодах.

На ПП «Агроспаське» за період 2010-2013 рр. спостерігається збільшення фінансових ресурсів підприємства (Таблиця 1), а отже, його економічний потенціал.

Таблиця 1

Динаміка основних економічних показників господарської діяльності

Показники	2010	2011	2012	2013	Відхилення 2013 до 2010 року	
					+/-	%
Дохід (виручка) від реалізації продукції, тис.грн.	2444,0	3184,0	16866,0	15116,0	12672,0	127
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	2037,0	2653,0	14055,0	12597,0	10560,0	106
Чистий прибуток, тис. грн.	55,0	460,0	3426,0	3431,0	3376,0	34

Аналізуючи дані таблиці можна зробити висновок, що економічний потенціал підприємства збільшується. Прибуток частково направляється на збільшення резервного (якщо його розмір не досяг визначеного рівня) та статутного капіталу, а також може залишатись нерозподіленим. У будь-якому разі залишені в розпорядженні підприємства кошти інвестуються в оборотні або необоротні активи, які підприємство використовує надалі в процесі фінансово-господарської діяльності з метою отримання прибутку. На підприємстві виконуються основні задачі управління формування прибутком, а саме: забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується і який відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юнктурі; забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку, що формується та допустимим рівнем ризику; забезпечення високої якості прибутку, що формується; забезпечення постійного збільшення ринкової вартості підприємства.

Так як економічний потенціал ПП «Агроспаське» постійно зростає, то я пропоную:

1) Збільшити посівні площі зернових культур за рахунок покупки чи аренди земельних угідь.
2) Введення на підприємство новітніх технологій (техніка, обладнання).
3) Запрошення на роботу більш досвідчених працівників, а також сприяти зростанню кваліфікації нанятого персоналу.

Проблема грамотного і ефективного управління прибутком є найактуальнішої на сучасному етапі розвитку економіки України. Багато підприємств прагнуть максимізувати прибуток в короткостроковому періоді і не здійснюють фінансових вкладень в розвиток виробництва. Це відбувається частково через нестачу економічних знань керівництва підприємств, частково через нестабільність економічної ситуації в країні.

Отже, прибуток підприємства є важливою економічною категорією, так як він є кінцевою метою діяльності будь-якого підприємства. Тому дуже важливо під час стратегічного планування врахувати всі чинники і аспекти подальшого розвитку для повного і обґрунтованого визначення величини прибутку і забезпечення його певного рівня.

ЕКОНОМІЧНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ РІДКОГО ОРГАНІЧНОГО ДОБРИВА В РОСЛИННИЦТВІ

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

У всьому світі на сільськогосподарських підприємствах, діяльність яких охоплює одночасно рослинництво і тваринництво, збільшується поголів'я худоби. До того ж такі комплекси мають гарне забезпечення рослин поживними речовинами, та як наслідок, доволі високі врожаї. Це викликано насамперед застосуванням органічних добрив, особливо рідкого гною. Внесення добрив, а конкретніше повернення поживних речовин в природній кругообіг – це, безперечно, є необхідною передумовою для отримання достатніх та високоякісних урожаїв.

Родючі чорноземи та континентальний клімат України сприяють розвитку рослинництва, саме тому традиційно ця галузь займає найбільшу частку сільськогосподарського виробництва країни. Хоча вітчизняне фермерство має багато перспектив розвитку, як і раніше велика частка потенціалу залишається невикористаною. Особливої уваги потребує підтримання взаємозв'язку між рослинництвом і тваринництвом, раціональне застосування відходів тваринництва, особливо органічних добрив, збереження родючості ґрунту та розроблення системи удобрення культур. Більшість сільськогосподарських підприємств вже довгий час мають гарні умови для ефективного виробництва продукції рослинництва і активно використовують можливість забезпечення культур власними органічними добривами. З іншого боку, для багатьох інших господарств – це лише один з особливих майбутніх потенціалів.

Одним із позачергових завдань у підвищенні продуктивності землеробства є визначення технологій внесення та джерел надходження органічних добрив і розрахунок їх фактичних обсягів. До складу рідкого гною входять майже всі елементи живлення, які необхідні для формування урожаю сільськогосподарських культур. Фактичний обсяг застосування рідкого гною розраховується відповідно до плану розвитку рослинництва і тваринництва.

До другої половини 90-х років минулого століття рівень застосування органічних добрив у землеробстві постійно зростав. Якщо в 1966-1970 рр. в середньому за рік вносили в ґрунт 132,8 млн. т, то в 1986-1990 рр. – 266,6 млн. т, а в 2001-2005 рр. – лише 19,0 млн. т. Ще менше (10,5 млн. т) було внесено в 2013 році. Різке зниження застосування обсягів органічних добрив призвело до від'ємного балансу гумусу в ґрунтах України.

На противагу цьому поголів'я великої рогатої худоби в Україні з кожним роком збільшується. За період січень – вересень 2013 року воно склало 5.209,3 тис. штук. Це на 2,8% більше ніж в цей же період 2012 року. Вітчизняні сільськогосподарські підприємства (тваринницькі комплекси) отримують приблизно 50 млн. т рідкого гною за рік. Рідкий безпідстилковий гній є цінним органічним добривом. Його дія значно сильніша ніж мінеральних добрив, до того ж за рахунок нього можна істотно збільшити продуктивність кормових культур. Наприклад, кукурудзи на силос – на 80-120 ц/га, кормових буряків – на 100-250 ц/га, зеленої маси однорічних трав – на 100-160 ц/га, редьки олійної – на 150-200 ц/га.

В сільському господарстві України склалася неоднозначна ситуація. Рідкий гній є одним з найдешевших і найбільш дієвим видом органічних добрив, але його застосування є невигідним через високі витрати на його виробництво, доставку та внесення. При цьому не всі тваринницькі комплекси забезпечені технікою для транспортування і внесення в ґрунт рідких добрив. Як наслідок, рідкі органічні добрива здебільшого застосовуються тільки на полях, прилеглих до тваринницьких комплексів, або ж взагалі накопичуються великими масами в господарських дворах.

Досвід зарубіжних вчених доводить, що хоча мінеральні добрива є основним джерелом надходження поживних речовин в ґрунт, органічні добрива приносять високопродуктивні врожаї, особливо в регіонах з великою щільністю худоби. В Європі щорічно отримується близько 1,27 млрд. рідкого гною, який інтенсивно використовується в рослинництві. Продуктивні врожаї через високе поголів'я худоби та великий вихід рідких органічних добрив спостерігаються в Нідерландах, Бельгії, Данії, Ірландії. Також сюди входять такі країни як Франція, Іспанія, Італія та Німеччина. Більше половини німецьких фермерів (близько 56% всіх господарств) удобрюють свої поля рідким гноєм. У 2012 році в цілому було застосовано на 7,5 млн. га сільськогосподарських угідь близько 191 млн. м³ рідкого гною.

Застосування органічних добрив – на сьогодні найефективніший засіб оптимізації родючості ґрунтів, підвищення врожайності сільськогосподарських культур та поліпшення їх якості. Використання органічних добрив дозволяє оптимізувати процеси живлення рослин та умови одержання якісної рослинної продукції, поліпшити фізичні, хімічні та біологічні властивості ґрунту. Сьогодення вимагає від працівників аграрного сектору всіх ланок науково обґрунтованого використання органічних добрив.

МУНІЦИПАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ

Мартиненко В.О., к.держ.упр., доц., ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ
Мартиненко С.О., начальник відділу екології та енергозбереження департаменту інфраструктури міста Сумської міської ради

В настоящее время в условиях трансформации механизмов муниципального управления, когда растут законодательные требования и повышается интерес общественности к вопросам экологической безопасности, все большую заинтересованность среди органов местного самоуправления вызывает система экологического менеджмента.

Необхідність екологічного менеджменту в муніципальному управлінні визначається не тільки різким погіршенням екологічного стану в містах, кризою навколишнього середовища, але й закономірними тенденціями розвитку сучасного виробництва, такими, як диференціація регіонального розміщення виробництва; збільшення виробничих потужностей по потребах нових технологій; загострення впливу виробництва на природне середовище міст; накопичення небезпечних відходів; виникнення політичного змісту екологічної свідомості й світогляду; тенденції науково-технічного прогресу (біотехнології, ядерні технології й ін.).

Як свідчить практика, система муніципального екологічного менеджменту в Україні поки що недостатньо ефективна і перебуває в стадії формування. Причини цього - брак чіткого визначення її функцій та розподілу повноважень між органами держадміністрацій і самоврядними структурами та прагнення держадміністрацій перебрати на себе функції органів місцевого самоврядування в сфері екології, нав'язати їм свої рішення. Пояснюється це тим, що в Законі України «Про місцеве самоврядування» нечітко виписані функції органів місцевого самоврядування, не передбачене чітке розмежування його повноважень з суміжними рівнями територіального управління - регіональним і муніципальним.

Крім того, існує низка внутрішніх бар'єрів для розвитку системи муніципального екологічного менеджменту, виникнення яких пов'язане, здебільшого, з обмеженою можливістю отримання від держави потрібного обсягу фінансових ресурсів і вертикальною структурою управління муніципалітетом. Бар'єри охоплюють проблеми структурного, фінансового плану, а також пов'язані з людськими ресурсами. Так, до них можна віднести: відсутність зобов'язань вищого керівництва у сфері екологічного менеджменту і екологічної відповідальності штатних працівників; наявність обмежень на постачання ресурсів для впровадження системи екологічного менеджменту на рівні муніципалітету; недостатній рівень уваги до екологічного менеджменту в межах організації; обмеженість часу штатних працівників для здійснення екологічної діяльності; низький рівень усвідомлення і несерйозне ставлення штатних працівників до екологічних проблем міста; бюрократизм і, як наслідок, відсутність системного підходу до екологічного менеджменту в межах муніципалітету; фрагментарне впровадження складових системи муніципального екологічного менеджменту і відсутність координації дій виконавців певних завдань [2].

Ці бар'єри свідчать про певну інерційність управлінського процесу щодо вирішення екологічних проблем у відповідних органах місцевого самоврядування, а також про недостатнє врахування екологічного чинника у процесі підготовки бюджетів, зокрема освітніх і соціальних.

Для усунення перепон щодо впровадження системи екологічного менеджменту в різних сферах муніципальної діяльності, таких, як управління ТПВ, природними ресурсами, зеленими зонами, придбання товарів і послуг та ін., необхідно послідовно здійснювати наступні кроки: 1)розробка і прийняття міською радою екологічної політики; 2) проведення екологічного аналізу діяльності підрозділів;3) кількісна оцінка значимості їхніх екологічних впливів; 4) реєстр екологічних впливів для удосконалення управління; 5) вивчення вітчизняного та закордонного передового досвіду; 6) складання програм покращання діяльності та їх виконання; 7) коректування процедур інтеграції екологічних аспектів в усі важливі рішення місцевої влади[2].

Постійне вдосконалення системи муніципального екологічного менеджменту має забезпечуватися щорічними внутрішніми аудитами.

Отже, для впровадження системи муніципального екологічного менеджменту місцеві органи влади можуть використовувати різні методи (як формальні, так і неформальні). При цьому вони повинні брати до уваги як позитивні наслідки запровадження системи муніципального екологічного менеджменту, так і вузькі місця, пов'язані з цією діяльністю. Це дасть змогу попередити виникнення певних проблем при подальшому функціонуванні системи муніципального екологічного менеджменту.

Література:

1. Лазор О.Д. Місцеве управління: поняття, терміни, визначення: Словник-довідник / за наук. ред. М.Д. Лесечко / О.Д. Лазор, О.Я. Лазор. - Львів : Вид-во ЛРІДУ УАДУ, 2003-366 с.
2. Лотиш О.Л. Стратегія муніципального екологічного менеджменту: сутність та чинники розвитку // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУ України. – 2010. – Вип. 12. – С.86 – 90.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ РІЗНИХ СПОСОБІВ ОБРОБІТКУ ҐРУНТУ ПРИ ВИРОЩУВАННІ НАСІННЯ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ В УМОВАХ ПІВНІЧНО-СХІДНОГО ЛІСОСТЕПУ УКРАЇНИ

Калачевська Л. І., к.е.н., доцент
Собко О.М. студ. 6 курсу ФЕіМ, спец. «Амін. менеджмент»

Проблема ефективного використання земельних та водних ресурсівна фоні інтенсивного зростання населення Планети Земля стає все гострішою. Потребу у харчовій та промисловій біомасі можна задовольнити тільки завдяки достатньому та стабільному врожаю. Враховуючи це, необхідним є науково-обґрунтована та адаптована до певних ґрунтово-кліматичних умов технологія вирощування провідних сільськогосподарських культур, насамперед, озимої пшениці. Україна з її сприятливими агрокліматичними умовами може вільно та дієво брати участь у вирішенні даної проблеми. На сьогоднішній день ґрунти під озиму пшеницю часто обробляються плугом. Значна кількість наукових проектів доводить екологічну шкідливість оранки та її відносно високі економічні витрати. Поступовий перехід на енергозберігаючі способи обробітку ґрунту, включаючи пряму сівбу, забезпечить довгострокове ефективне господарювання При цьому ґрунти будуть збережені, ерозія та ущільнення попереджені, проте забур'яненість посівів може зрости. На противагу цьому агроценоз буде краще розвиватися і, у кінці кінців, витрати на виробництво можуть бути знижені.

Вихідні дані для досліджень були отримані нами від Інституту сільського господарства Північного Сходу Національної академії аграрних наук України, який знаходиться у Сумській області. Під час збору інформації, а саме: результатів агротехнічних досліджень та фінансової звітності, були застосовані письмові та усні опитування науковців Інституту. Дані, яких не вистачало для розрахунків, були отримані з інформаційного банку «Кураторій для техніки та будівельних споруд у сільському господарстві» (Німеччина).Схема досліду нараховувала 4 варіанти обробітку ґрунту. На першому варіанті проводився комбінований обробіток культиватором лемішно-дисковим (КЛД-2,0) на глибину 14 – 16 см. Наступні варіанти передбачали зменшення глибини основного обробітку ґрунту та зменшення весняних ґрунтообробних операцій, а саме: варіант 2 - безполицевий комбінований обробіток на глибину 10 – 12 см (культиватор лемішно-дисковий, КЛД-2,0); варіант 3 - дискування на глибину 10 – 12 см (агрегат ґрунтообробний, АГ-2,4-20); в четвертому варіанті передбачається відмовитись від основного обробітку ґрунту та використання сівалки прямої сівби (Great Plains, John Deere 7000).

Таким чином, були проведені розрахунки основних економічних показників при вирощуванні озимої пшениці за різних систем обробітку ґрунту, які наведені у Таблиця 1. Крім цього, їхню стійкість та надійність в сучасних умовах аграрного ринку було перевірено за допомогою аналізу ризиків, у ролі яких виступили змінні - ціна на озиму пшеницю, азотні добрива та рівень оплати праці.

Таблиця 1: Економічна ефективність різних способів обробітку ґрунту при вирощуванні насіння озимої пшениці

Показники €/га	Культивація 14 – 16 см	Культивація 10 – 12 см	Дискування 10 – 12 см	Пряма сівба
Вартість виробленої продукції	1.715,8	1.480,7	1.386,0	1.422,7
Сума змінних витрат	507,3	470,6	455,4	473,0
Маржинальний дохід	1.208,5	1.010,0	930,6	949,7
Постійні витрати механізації	136,5	128,8	126,8	110,6
Підприємницький прибуток	1.071,9	881,2	803,8	839,2

Після розрахунку вартості урожаю та покриття змінних витрат для усіх чотирьох варіантів досліду був отриманий маржинальний прибуток. Його найбільше значення складає близько 1209 €/га після культивації на 14 – 16 см., відповідно і сума підприємницького прибутку є найвищою і становить майже 1072 €/га. Отже, цей варіант можна назвати економічно найефективнішим способом обробітку ґрунту. Однак інші варіанти дослідження є також високорентабельними. Аналіз ризиків показав, що коливання цін на озиму пшеницю та на азотні добрива мають обмежений вплив на величину маржинального та, як наслідок, і чистого прибутків. Він є не високим у порівнянні з іншими параметрами, такими як зміна ціни на посівний матеріал та дизельне паливо, рівень оплати праці та відсоток кредитної ставки. Зрештою, при припущенні, що урожайність при глибшій культивації та прямій сівбі буде однакова, різниця чистого прибутку між варіантами є майже нульовою. А тому, можна сказати, що відмінність значень чистого прибутку при вказаних обробітках ґрунту зумовлює різницю у величині урожайності. Таким чином, при однаковій урожайності усі чотири варіанти досліджень є ефективними з економічної точки зору. На основі цього, при виборі способу обробітку ґрунту сільськогосподарські виробники повинні найбільшу увагу приділяти агротехнічним та екологічним моментам, а не перейматися процентом рентабельності виробництва.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ СИСТЕМИ ЗЕМЛЕРОБСТВА В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Чумаков О.М., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адмін. менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Калачевська Л.І

Сільське господарство (далі с/г) є однією з основних галузей народного господарства, оскільки виробництво продуктів харчування – це стратегічна умова життя та розвитку всього населення країни. Чорноземні ґрунти і сприятливий клімат, велика густота населення, землеробські навички, які здавна склалися в с/г, і зручне економіко-географічне положення зробили рослинництво базовою галуззю с/г.

Найбільш дієвим заходом отримання високих урожаїв сільськогосподарських культур є правильно визначена система основного обробітку ґрунту. У поєднанні з оптимальними нормами внесення органічних та мінеральних добрив у сівозмінах основний обробіток забезпечує підвищення і найраціональніше використання родючості ґрунтів.

На протязі багатьох десятиліть, а то і століть у сільських працівників склався стереотип, згідно з яким такі поняття як оранка і основний обробіток ґрунту вважалися тотожними. Крім того, відвальна оранка тривалий час вважалася майже безальтернативним заходом основного обробітку ґрунту, іякий, на думку багатьох аграріїв, був позбавлений майже всіх недоліків.

Незважаючи на те, що з кожним роком все більше популяризуються і рекламуються технології вирощування сільськогосподарських культур з застосуванням безполицевого, мінімального, нульового та інших видів основного обробітку ґрунту в Україні поки що переважна більшість площ підлягають оранці.

Не підлягає сумніву той факт, що оранка у порівнянні з іншими видами основного обробітку ґрунту має свої переваги. На думку багатьох фахівців, оранка у її класичному розумінні в сівозмінах польових культур є необхідною, тому що у верхньому шарі ґрунту накопичується більше поживних речовин і вони краще використовуються рослинами, якщо загортаються глибше, потрапляючи в той шар, де вологість більш оптимальна та стабільна.

Але об'єктивна оцінка відвальної оранки засвідчує, що поряд з чисельними перевагами вона має і свої недоліки. До них варто віднести, в першу чергу, високу енергомісткість процесу обробітку ґрунту з обертанням скиби та утворення так званої плужної підошви, яка погіршує водний та повітряний режими ґрунту, а також створює несприятливі умови для розвитку кореневої системи рослин.

Світовий досвід засвідчує, що у наш час технології виробництва зерна переорієнтовується на нові технології обробітку ґрунту без використання плуга. Основний обробіток ґрунту без обертання скиби широко застосовують у розвинутих країнах Західної Європи. Зокрема, за інформацією німецьких досліджень, у країнах Європейського союзу до 50% площ під висів озимих та ярих зернових, а також культур суцільного висіву готують саме за енергоощадною безполицевою технологією основного обробітку ґрунту.

.

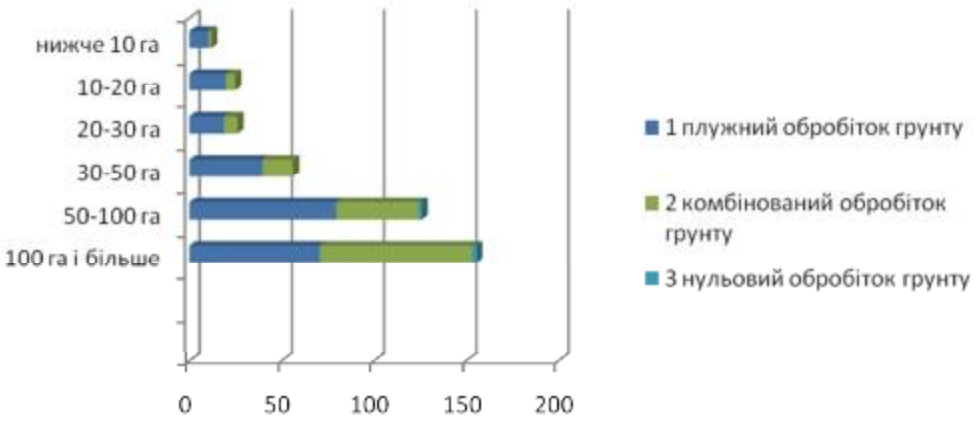

Рис.1. Застосування безполицевого обробітку грунту в державах Європи станом на 2013 рік

Значна частина території України перебуває у зоні ризикованого землеробства, для якої характерні часті посухи та надмірне зволоження ґрунту. У результаті виникає потреба у скороченні строків основного обробітку ґрунту або у їхньому зміщенні. З огляду на це, для якісного та вчасного обробітку ґрунту слід застосовувати нові технології та використовувати техніку, яка легко вписується у процеси підготування ґрунту з частими змінами виробничих умов. Знаряддя для суцільного обробітку ґрунту дають можливість виконувати безполицевий основний обробіток ґрунту на глибину до 20-22 см, чого цілком достатньо під час вирощування зернових і культур суцільного висіву.

УДК 320.322 (Т-52)

СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В ЕКОНОМІЦІ

Толубенко Ю.О., здобувач

Розвиток інвестиційної діяльності є фундаментальним забезпеченням досягнення високих показників економічного та соціального розвитку держави. Інвестиційна діяльність являє собою один з найбільш важливих аспектів функціонування будь-якого суб'єкту господарювання . Причинами, які зумовлюють необхідність інвестицій, є відновлення наявної матеріально-технічної бази, нарощування обсягів виробництва, освоєння нових видів діяльності тощо.

У сучасній економічній науці поняття «інвестиція» має дуже широкий діапазон визначень в залежності від цілей та мотивацій суб'єктів інвестиційної діяльності.

Американські вчені Л.Дж.Гітман та М.Д.Джонк наводять таке визначення цього терміну «інвестиції» - це спосіб розміщення капіталу, який має забезпечити збереження або зростання суми капіталу, а нобелевський лауреат В. Шарп у своїх роботах з теорії фінансової економіки зазначає, що «інвестувати» - це розлучитися з грішми сьогодні з тим, щоб отримати їх більшу суму в майбутньому. Таким чином, відмінною рисою визначень терміну «інвестиції» у роботах зарубіжних авторів є вкладання капіталу з метою одержання прибутку в майбутньому.

У сучасній економічній науці питання інвестування розглядалося у роботах багатьох вітчизняних авторів (І.А. Бланк, О.С.Іванілов, О.Д. Вовчак, М.П. Денисенко, А.А. Пересада, Т.В. Майорова, В.І. Гринчуцький та інші).

Так, на думку І.А. Бланка, «інвестиції» - це вкладання капіталу в грошовій, матеріальній і нематеріальній формах в об'єкти підприємницької діяльності з метою отримання поточного доходу. М.П. Денисенко надає своє тлумачення - «інвестиції» - це те, що відкладається на завтра, а О.Д. Вовчак визначає, що «інвестиції» – це довгострокове вкладання коштів у будь – яку галузь економіки з метою одержання прибутку.

Отже, інвестиції – це накопичені (заощаджені) у будь - якій формі цінності,що їх власник планує збільшити. З цією метою, усвідомлюючи ризики та наслідки, він вкладає останні, на відповідних умовах, в об'єкти інвестування і очікує на отримання економічних та інших вигід.

Залучення інвестицій є одним з найбільш важливих факторів, що визначають економічне зростання і підвищення конкурентоспроможності національної економіки , а також сприяють її інтеграції у світові виробничі процеси. Приплив іноземних інвестицій в економіку приймаючої країни може прискорити розвиток підприємств , підвищити якість людського капіталу , створити нові робочі місця , залучити передові технології і стимулювати їх поширення в суміжні галузі . Тому в останні два десятиліття відзначається посилення конкуренції за глобальні інвестиції , що , в свою чергу , ставить перед державою завдання з розробки та проведення комплексних заходів економічної політики , спрямованих на підвищення привабливості країни для інвестицій.

Вкладення всіх видів цінностей в певні об'єкти являє собою інвестиційний процес. Перспективи розвитку інвестиційного процесу пов'язані з подоланням головних негативних тенденцій (низька частка конкурентоспроможної продукції на товарних ринках, низька ефективність інвестиційних ресурсів, які розміщені у вітчизняне виробництво товарів і послуг, високі інвестиційні ризики, недостатній правовий захист вітчизняних та зарубіжних інвесторів тощо) та створення сприятливого внутрішнього інвестиційного середовища.

Слід відмітити, що поняття «інвестиційний процес» вченими трактується неоднозначно. Деякі автори вважають, що інвестиційний процес полягає в збільшенні вкладеного капіталу (Игошин Н.В. Инвестиции: организация управления и финансирование), інші ототожнюють його з інвестиційною діяльністю (Макконел К.Р., Брю С.Л. Економіка: принципи, проблеми і політика), треті стверджують, що інвестиційний процес - це механізм передачі коштів від суб'єкта, маючого у своєму розпорядженні вільні кошти, бажаючому отримати ці кошти лише у фінансових інститутах і на фінансових ринках. Ці тлумачення даної категорії не розкривають сутності інвестиційного процесу. Тому, головною метою є вдосконалення змістового насичення терміну «інвестиційний процес» і розкриття його ролі в сучасній економіці України.

ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ

Колодка Я.В., аспірант кафедри статистики, АГД та маркетингу

В сучасному світі досягають успіху лише ті компанії, які ведуть бізнес найбільш ефективним способом. Однією з найбільш успішних бізнес-моделей, які дають можливість добитися конкурентних переваг, є аутсорсинг. Використання аутсорсингу є ефективним способом зниження витрат на логістичні бізнес-процеси виробничих і торговельних компаній в рамках стратегії мінімізації інвестицій в непрофільні функції компанії.

. На відміну від розвитку власної логістики, використання аутсорсингових схем передбачає якісний, але стандартизований сервіс. У стратегічному плані використання аутсорсингу дозволяє компанії сконцентруватися на профільному бізнесі без відволікання ресурсів на логістику.

Умовно можна виділити 5 груп логістичних послуг, які є затребуваними на українському ринку аутсорсингу:

- транспортно-експедиційні послуги.
- послуги з митного оформлення.
- послуги складу.
- координація процесу закупівель, упаковка / перепакування товарів, складування і т.д. комплексні послуги (комплексний аутсорсинг). Тут у ролі компанії - підрядника виступає єдиний логістичний оператор. Дана комплексна послуга затребувана компаніями, алгоритм постачань яких досить складний і має декілька проміжних етапів.

Таким чином, при вирішенні питання про те, які логістичні функції довірити логістичному посереднику необхідно орієнтуватися на можливості компанії в частині організації власної логістики, корпоративну стратегію в частині подальшого розвитку бізнесу (концентрація або диверсифікація), частоту і складність поставок і т.д.

До переваг логістичного аутсорсингу можна віднести такі:

1. Економічні: а) зниження затрат (витрат) за рахунок скорочення чисельності персоналу (адміністративного, технічного, обслуговуючого); зниження трансакційних витрат; зниження операційних витрат за рахунок економії, обумовленої ефектом масштабу й централізацією;

б) підвищення ефективності основних бізнес-процесів: компанія одержує можливість перетворити свої постійні витрати у змінні;

в) ефект розподілу ризиків.

2. Управлінські:

а) можливість зосередження основних ресурсів й уваги на основній діяльності, цілях компанії й на задоволення потреб клієнтів;

б) можливість вивільнення ресурсів для основного бізнесу й інших цілей, вивільнення резервного фонду основного капіталу;

в) можливість поліпшення управління й контролю операційного управління;

г) можливість зміцнення потенціалу росту й усунення ряду обмежень;

д) можливість усунення ряду проблем з персоналом (відсутність проблем з відпустками, відсутність через хворобу, небезпекою раптового звільнення ключових співробітників.

3. Техніко-технологічні:

а) можливість доступу до технологій і рішень більш високого рівня;

б) можливість використання спеціалізованих функцій, для виконання яких організація не має фахівців або ресурсів;

в) можливість підвищити якість і надійність обслуговування.

4. Інституціональні:

а) відсутність інституалізації операцій аутсорсингу на національному ринку розширює можливі характеристики інструментарію й особливості його використання для всіх учасників.

Логістичний аутсорсинг має також і недоліки, тобто ризики застосування: можливість зростання витрат у випадку передачі на аутсорсинг занадто багатьох функцій і процесів; витрати на утримання зовнішньої інфраструктури взаємодії з постачальниками аутсорсингових послуг; можливість банкрутства аутсорсингової компанії; загроза відриву керівної ланки від бізнес - практики; навчання чужих фахівців замість своїх; небезпека зайвої концентрації подібних технологічних бізнес-процесів в одних руках; відсутність законодавчого визначення й регулювання аутсорсингу.

Таким чином, очевидні переваги аутсорсингу зв'язуються з концентрацією бізнесу на профільній діяльності, підвищенням гнучкості виробничого процесу, використанням найкращих методів і досвіду, застосуванням передових технологій. Можливості для розвитку аутсорсингу мають усі без винятку види логістики в складі з функціональною, ресурсною й підприємницькою класифікацією. Тому для того щоб установити доцільність передачі тієї або іншої функції на аутсорсинг, варто проаналізувати її з позиції стратегічного фокуса, операційної здатності, фінансової вигоди й можливості для вдосконалювання усередині підприємства.

ПОНЯТТЯ ТА ПРЕДМЕТ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ

Багуля К.Р., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: д.юр.н., доцент Бурбика М.М.

Податковий облік як окремий вид господарського обліку бере свій початок з 01.07.1997 р., в зв'язку з набранням чинності Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997 року. Саме в цьому Законі вперше був використаний термін «податковий облік» і описані правила ведення податкового обліку валових витрат, валових доходів і визначення прибутку до оподаткування. Крім вище названого закону поняття «податковий облік» зустрічалося і в Законі «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 р., який набрав чинності 01.10.1997р. Але визначення терміну «податковий облік» в обох вищеназваних законах не наводилося.

Відсутність законодавчого визначення поняття «податковий облік» призвела до того, що серед науковців і практиків з бухгалтерського обліку України ведеться дискусія відносно правомірності використання самого терміну «податковий облік». Ряд економістів вважають, що замість терміну «податковий облік» повинен використовуватися термін «податкові розрахунки», які є складовою бухгалтерського обліку [1; с. 9].

Так, на цій думці наполягає О.В. Адамик, оскільки вона зазначає, що у сучасних умовах господарювання відсутні об'єктивні передумови для існування окремої підсистеми бухгалтерського обліку – так званого «податкового обліку». Податкові розрахунки є технічним прийомом бухгалтерського обліку, який призначений для обчислення податкового зобов'язання щодо податків (зборів), належного до сплати у бюджет, за даними бухгалтерського обліку, а також для формування податкової звітності [2; с. 16].

Несприйняття податкового обліку певною частиною фахівців, зумовлено інерційністю проекції минулої практики, коли функції податкового обліку повною мірою виконував бухгалтерський облік ще до його поділу на фінансовий та управлінський. Тепер же сфера фінансового обліку чітко окреслена відповідними положеннями (стандартами), які, проте, не охоплюють предмета податкового обліку, що й зумовлює цілий ряд інших відмінностей, зокрема, у застосуванні елементів методу бухгалтерського обліку [3].

Ми дотримуємося думки, що податковий облік є окремим видом бухгалтерського обліку, і, оскільки цей термін використовується в законах України, він має право на юридичне існування. Але водночас, на сьогоднішній день немає чіткого визначення даного поняття, так як думки вчених з цього приводу є діаметрально протилежними.

Так, В. Панасюк, Є. Ковальчук, С. Бобрівець під податковим обліком розуміють підсистему бухгалтерського обліку, яка за певними правилами, затвердженими державою, виконує функції нарахування та сплати податків відповідним державним органам [4; с. 11].

Інша група вчених вважає, що податковий облік – це система групування інформації для визначення податкової бази за податками на підставі первинних документів, згрупованих у відповідності з порядком, передбаченим діючим податковим законодавством [5; с. 34].

У вітчизняній літературі не сформульоване загальновизнане поняття предмету податкового обліку. Окремі економісти, наприклад, В. Шпак зазначає, що предметом податкового обліку є формування бази оподаткування та забезпечення контролю розрахунків з бюджетом за податками і платежами.

Російські автори визначають такий предмет як діяльність підприємства, в результаті якої у платника податку виникають зобов'язання з обрахування та сплати (утримання) податку. Таке загальне формулювання не викликає заперечень у цілому. Проте для умов України слід урахувати такі особливості.

По-перше, згідно з вимогою пп. 14.1.36 Податкового кодексу України податкові зобов'язання виникають у підприємства у разі ведення не будь-якої, а господарської діяльності.

По-друге, операції зі сплати податку не належать до сфери податкового обліку, а є прерогативою фінансового обліку і відображуються на рахунках грошових коштів (за кредитом) та розрахунків з бюджетом (за дебетом).

По-третє, окремі категорії платників податку, які ведуть податковий облік, не сплачують зобов'язання до бюджету. Як приклад можна навести сільськогосподарські та переробні підприємства, які не сплачують нарахований ПДВ по обсягах закупленого та переробленого і реалізованого м'яса у живій вазі та молока. Не сплачують податок на прибуток підприємства (організації), які звільнені від оподаткування згідно з вимогами статті 154 ПКУ. Проте вони зобов'язані вести податковий облік операцій оподаткування [6].

Зважаючи на вищевикладене, предметом податкового обліку є господарська діяльність платника податку, в результаті якої виникають зобов'язання з обрахування суми податку.

КОМУНІКАЦІЙНІ КАНАЛИ ЯК ІНСТРУМЕНТИ МЕНЕДЖМЕНТУ

Дранко А.В., студ. 5 курсу спец.і «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Стоволос Н.Б.

Найбагатшим засобом, найбільш ємним комунікаційним каналом є особисте спілкування, тому що воно гарантує прямий вплив, передачу множинних інформаційних сигналів, негайний зворотний зв'язок та особистий підхід. Дискусії віч-на-віч сприяють сприйняттю найрізноманітніших подразників і глибокому, на рівні емоцій, усвідомленню особливостей ситуації. У цьому разі можна подивитися людині в очі, прислухатися до інтонації голосу і зрозуміти, в чому насправді полягає проблема, питання чи відповідь.

Спілкування телефоном чи за допомогою інших електронних засобів зв'язку *(голосова та електронна пошта)* прискорюють процес комунікації, однак тут зникає "ефект присутності".

Персональні письмові повідомлення – записки, листи, зауваження – можуть мати особистісну спрямованість, але вони доносять тільки написані на папері слова і не можуть забезпечити швидкий зворотний зв'язок.

Знеособлені комунікаційні канали – бюлетені, стандартні комп'ютерні звіти – є "найвужчими", їхня пропускна спроможність обмежена. Використовуючи їх, відправник не має можливості сфокусуватися на конкретному одержувачі. Тому такі канали передають мінімум інформаційних сигналів та ускладнюють зворотний зв'язок.

Кожний канал комунікації має певні переваги та недоліки і залежно від обставин може бути ефективним засобом спілкування. Вибір каналу залежить від того, чи є повідомлення звичайним рутинним, чи особливим нестандартним та ін.

Комунікаційні канали можна поділяти також за принципом організації:

- формальні комунікаційні канали пронизують організацію згідно з діючим у ній командним ланцюжком чи розподілом відповідальності за виконання робочих завдань;
- неформальні комунікаційні канали ніяк не пов'язані ні з "узаконеними" каналами, ні з організаційною структурою організації. Неформальне спілкування співіснує з формальним, але не залежить від рівнів ієрархії, з'єднує усіх співробітників.

Формальні комунікації можуть бути горизонтальними чи вертикальними залежно від характеру виконуваних завдань і структури влади.

Вертикальні формальні комунікації можуть бути організованими "згори донизу". Це найбільш очевидний потік формальних комунікацій, який складається із повідомлень та інформації, що відправляються вищим керівництвом організації підлеглим. Основна проблема комунікаційних потоків, спрямованих згори донизу, – розсіювання і навіть повне викривлення чи зникнення первинного змісту повідомлень у процесі їхнього проходження рівнями владної ієрархії. Хоча формальні комунікації – один із найбільш дієвих способів доведення інформації до співробітників компанії, але під час передачі від однієї людини до іншої втрачається іноді до 25% змісту повідомлень. Повністю уникнути цього явища неможливо, однак втрати можуть бути значно зменшеними. Для цього потрібно вибрати відповідний комунікаційний канал, домогтися відповідності вербальних і невербальних повідомлень, активно слухати, під час складання повідомлення враховувати сприйняття їхнього змісту одержувачами.

Потік формальних комунікацій "знизу догори" формують повідомлення, які передаються від нижчих до вищих рівнів ієрархії. Працівники мають право висловлювати скарги, складати рапорти про досягнений прогрес, повинні звітувати про виконання завдань, реагувати на ініціативи керівництва. Ефективний менеджмент компаній дуже зацікавлений у безперебійних комунікаціях, спрямованих знизу догори, і використовує для цього різні канали: скриньки для записок з пропозиціями, опитування, дні відкритих дверей, інформаційні системи та прямі діалоги між менеджерами та працівниками.

Горизонтальні формальні комунікації – обмін повідомленнями між колегами по роботі і всередині підрозділів організації, і між ними. Зазвичай горизонтальні комунікації переслідують мету не тільки поінформувати когось про щось, а й одержати підтримку чи скоординувати дії. Щоб поліпшити координацію видів діяльності, багато організацій активно використовують горизонтальні комунікації: створюють робочі групи, комітети, матричні структури.

Щодо неформальних каналів, то зазвичай вони бувають двох типів:

- "вихід у народ". Більшість менеджерів надають перевагу одержанню інформації про життєдіяльність компаній безпосередньо з розмов зі співробітниками. Менеджер "з перших рук" дізнається про те, як живе той чи інший відділ, підрозділ, уся організація.
- "виноградна лоза". "Виноградною лозою" прийнято називати неформальну комунікаційну мережу. "Виноградна лоза" є завжди і всюди, а якщо формальні канали комунікації стають закритими, вона набуває характеру домінуючого принципу спілкування.

ПРИНЦИПИ І ПРАВИЛА ПЛАНУВАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ

Дяченко І.В., студ. 5 курсу спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Стоволос Н.Б.

Розривати принципи і правила планування ефективного використання робочого часу й особистої роботи не можна. Аналізувати і планувати треба тільки разом, тобто треба чітко визначати і види робіт і час на їх виконання.

1.Основним принципом планування є дотримання співвідношення 60:40. Це означає, що складати план треба лише на визначену частину свого робочого часу, як показує досвід, найкраще на 60%. Події, що важко передбачити, моменти що відволікають («поглиначі часу»), а також події особистого плану не можуть бути заплановані цілком.

2. Другий принцип планування – аналіз видів діяльності і витрати часу, листок «денних перешкод».

Сутність цього принципу полягає в документуванні того, як і на що Ви використовуєте свій час.

3. Принцип планування – зведення задач воєдино – складання плану дій.

Треба: перелічити всі майбутні в плановому періоді задачі; розділити їх на довго-, середньо- і короткострокові; встановити пріоритетність у рішенні задач.

4. Регулярність – системність – послідовність. Цей принцип означає, що треба регулярно і систематично працювати, послідовно доводити до кінця розпочату справу.

5. Реалістичне планування - тобто виконання такого обсягу робіт, з яким реально можна справитися.

6. Пристосовність – це значить, що треба виявляти гнучкість, щоб досягалися Ваші цілі.

7. Поповнення втрат часу: слід прагнути відразу ж поповнювати втрати часу: наприклад, краще один раз довше попрацювати ввечері, ніж протягом наступного цілого дня наганяти втрачене напередодні.

8. Письмова форма – обов'язкова.

9. Перенос незробленого – невиконані задачі переносяться в план наступного періоду.

10. Фіксація результатів замість дій, тобто в планах треба фіксувати результати і цілі (кінцевий стан), а не просто які-небудь дії.

11. Установлення часових норм.

Треба встановлювати точні норми, що передбачають рівно стільки часу на визначену роботу, скільки вона того варта.

12.Обов'язково встановлювати точний термін виконання.

У такий спосіб Ви привчите себе до самодисципліни. Фіксація точних термінів виконання особливо важлива при складанні домовленості з іншою стороною.

13.Установлення пріоритетів (тобто ступеня важливості справ).

Точно встановлюйте, якій справі якого роду пріоритети Ви віддаєте, тобто що слід виконувати в першу чергу, що – в другу, що – потім.

14.Позбавлення „тиранії нагальності”.

„Тиранія нагальності” виникає внаслідок того, що неважливим справам віддається перевага тільки тому, що через погане планування не важливі справи стають терміновими.

15.Делегування (передоручення) справ.

Тобто, треба встановлювати у своїх планах, яку роботу Ви повинні виконувати самі (особисто), а яку можна передоручити. Про делегування мова докладно буде вестися пізніше.

16. „Поглиначі” часу і резерви часу.

Треба залишати визначений відсоток свого часу як резерв для несподіваних відвідувачів, телефонних дзвоників чи на випадок недооцінки тривалості окремих справ і намагатися скоротити кількість «перешкод».

17.Переробка – повторний огляд

Варто постійно перевіряти і переробляти свій план з погляду – чи можуть бути ті чи інші його пункти виконані цілком у встановлений термін.

18.Вільний час

Принцип передбачає планування і використання свого вільного часу, а також часу, що іде на поїздки і очікування

19.Тимчасові блоки і спокійний час (закриті години).

Доцільно при цьому для закритих годин планувати найбільш сприятливі години, з урахуванням біоритмів (це, як правило, ранкові години).

20.Час для планування і творчості.

Треба резервувати також визначену частину свого часу для планової, підготовчої і творчої роботи, а також для підвищення кваліфікації. Якщо цей час губиться в повсякденних справах, треба подбати про те, щоб найближчим часом заповнити втрати.

КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ ПРОФЕСФІОНАЛІЗМУ МЕНЕДЖЕРА

Журба С.В., студ. 5 курсу, спец.і «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Стоволос Н.Б.

Конкурентоздатний менеджер — це лідер, у якого добре розвинуті професійно-зорієнтовані та комунікативно-технологічні здібності. Професійно-зорієнтовані здібності — це якості та здібності менеджера, якими він реально володіє. Тут треба мати на увазі, що багатий за можливостями особистий потенціал менеджера, у тому числі його освіченість, культура, досвід ще не є показником професійної досконалості.

Професійно досконалою, з точки зору успішної кар'єри, треба вважати тільки реалізовану та запитану особистість.

До комунікативно-технологічного ресурсу менеджера відносяться особистості і професійні якості та здібності, які відповідають його внутрішнім та зовнішнім умовам діяльності, свідчать про комплексне здоров'я, підтримують конкурентоздатність і забезпечують професіоналізм діяльності на технологічному рівні.

Для визначення особливостей конкурентоздатності менеджера, які впливають на успішність кар'єри, розглянемо процес його становлення в історичному розвитку системи управління організації.

Професіоналізму менеджерів, як найманих керівників, дуже сприяв процес перетворення більшості компаній в акціонерні.

Поява менеджера-професіонала визначала формування в апараті управління ще однієї групи складних особистісних проблем.

Подальший розвиток науки І практики менеджменту призвів до інтегрування особистості й організації, перетворення особистості із механічної цеглини у споруді адміністрації в активну клітину, яка сприяла виживанню організму адміністрації. В результаті цього з'явились талановиті менеджери.

Талановитий менеджер — це таке саме рідкісне, дивовижне і цінне для суспільства явище, як і талановитий конструктор, співак, художник. За статистикою лише один працівник Із десяти може бути керівником, а один із ста — талановитим керівником.

Залежність успішної кар'єри менеджера визначається рівнем конкурентноздатності його інтелектуальних, емоційно-вольових, комунікативних переваг та збереження і покрашення здоров'я.

Інтелектуальний ресурс менеджера є основним. Він визначає успіх будь-якої діяльності й базову основу інших здібностей. Основними компонентами інтелекту є: пам'ять, мислення, увага, уявлення, відчування, сприйняття, взаємозв'язок яких забезпечує цілісність та Інтелектуальну активність.

Менеджери з високим рівнем інтелекту мають високу динамічність розумових процесів, гнучкість мислення, кмітливість, активність в освоєнні нових знань. Ця категорія працівників здатна легко та продуктивно навчатись. У них швидко формуються навички та вміння, а в проблемних ситуаціях, при зміні умов діяльності, оперативно здійснюється внутрішня перебудова, коригується стиль мислення.

Низький рівень інтелектуальних здібностей характеризується низькою розумовою активністю, пасивним відношенням до навчання, самоосвіти, виникають труднощі у засвоєнні нових знань.

Наявність вольового потенціалу — це також одна із умов і показник конкурентноздатності менеджера. Чим інтенсивніше прагнення менеджера до виконання поставленої мети, тим вище ступінь прояву вольових зусиль, оновлення знань, дій, які укріплюють конкурентні позиції і конкурентну стратегію життєдіяльності.

Наявність (або відсутність) **глибоких переконань**, стійких цінностних орієнтирів та установок, здатність (або нездатність) заради переконань подолати труднощі показує ступінь вольової організації особистості менеджера, вольових якостей, необхідних для участі у конкуренції.

Комунікативні характеристики менеджера свідчать, що у спілкуванні та взаємодії з іншими людьми та підлеглими вони відкриті, природні, уважні, добродушні. З одного боку, менеджерам властиві соціальна сміливість, активність, готовність йти на нові соціальні контакти, а з іншого — цей стан змінюється стурбованістю, обережністю, песимізмом про майбутнє, яке супроводжується почуттям власної незначимості, чеканням невдач.

Соціальна сміливість відноситься до найбільш сильних спадкоємних чинників. Високі показники прояву цієї якості в конкретної людини свідчать про рішучість, потягу до ризику, гострих почуттів. Такі люди практично не мають труднощів не тільки у міжособистісних, але і у субординаційному спілкуванні, не загублюються у непередбачених обставинах, швидко забувають про невдачі. Разом з тим, постійна висока емоційна активність викликає зміну тиску, коронарні захворювання та інші відхилення.

Визначними якостями менеджерів є соціабельність, орієнтування на групову взаємодію, колективну роботу. Для них велике значення має громадська думка, соціальне визнання та ухвалення.

Таким чином, конкурентноздатність менеджера визначається показниками оцінки його соціальної успішності, рівнем професіоналізму виконання поставлених завдань організації. Конкурентноздатні переваги названих можливостей виступають основним чинником професійного зростання кар'єри менеджера.

ПОНЯТТЯ, СКЛАД ТА СТРУКТУРА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Калініченко Д.П., студ. 5 курсу спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Стоволос Н.Б.

Потенціал підприємства – це складна, динамічна, поліструктурна система, що характеризується чотирма основними рисами: 1) потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері економічної діяльності; 2) можливості будь якого підприємства в більшій ступені залежить від наявності ресурсів і резервів не залучених у виробництво; 3) потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, а ще й навичками різних категорій персоналу; 4) рівень і результати реалізації потенціалу підприємства визначається формою підприємства і адекватною до неї організаційною структурою підприємства.

Термін потенціал походить з латинської мови і означає - приховані можливості, у виробничій практиці завдяки деяким зусиллям можуть перейти в реальну дійсність.

Підприємницький потенціал – це сукупність ресурсів (трудових, технічних, фінансових), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу, щодо виробу товарів (послуг) отримання максимального доходу і забезпечення і функціонування розвитку підприємства.

Класифікація потенціалу підприємства:

1. За рівнем абстрагованості: 1) потенціал людства, 2) природній потенціал; 3) економічний потенціал; 4) соціокультурний потенціал; 5) психофізіологічний потенціал.
2. Залежно від рівня абстрагованості оцінки: 1) потенціал світового господарства; 2) потенціал національної економіки; 3) галузевий потенціал; 4) регіональний потенціал; 5) територіальний потенціал; 6) потенціал добровільних об'єднань; 7) потенціал підприємства; 8) потенціал структурних підрозділів; 9) потенціал виробничих дільниць; 10) потенціал робочого місця.
3. За галузевою ознакою: промисловий; науковий; с/г … потенціал.
4. За елементним складом: 1) потенціал основних виробничих фондів; 2) потенціал оборотних фондів; 3) потенціал землі; 4) інформаційний, інноваційний, інвестиційний; 5) кадровий та технологічний потенціал.
5. За спектром врахованих можливостей: 1) внутрішньосистемний; 2) зовнішній (ринковий) потенціал.
6. За функціональною сферою виникнення: виробничий; маркетинговий; інфраструктурний; науково-технічний.
7. З огляду на спрямованість діяльності підприємства: експортний чи імпортний потенціал.
8. Залежно від міри реалізації потенціалу: 1) фактичний (досягнутий); 2) перспективний (вектор розвитку).

Потенціал підприємства полягає в інтегральному відображені поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага і таким чином задовольняти корпоративні і суспільні інтереси.

Модель потенціалу підприємства включає:

1. Ресурсні можливості.
2. Можливості і здібності кадрів підприємства.
3. Інноваційні, інвестиційні, інформаційні можливості, що формують фінансові

можливості, які разом з інвестиційними можливостями трансформуються в четверту складову моделі потенціалу підприємства, що має назву потенціал відтворення, а саме сукупність матеріальних, технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів капіталу, які знаходяться у розпорядженні підприємства та можуть бути вигідно залучені та використанні для простого і розширеного відтворення факторів виробництва та інших складових потенціалу підприємства.

Виділяють дві головні складові потенціалу підприємства: об'єктні та суб'єктні.

Об'єктивні складові включають у себе: виробничий потенціал, потенціал землі, основні і оборотні фонди, технологічний потенціал, персонал, фінансовий потенціал з якого випливає ще один потенціал відтворення.

Суб'єктивні складові включають у себе: логістичний потенціал, управлінський потенціал, маркетинговий потенціал, потенціал організаційної структури.

Об'єктивні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства. Вони споживаються і відтворюються в тій чи іншій формі в процесі функціонування інноваційного, виробничого, фінансового потенціалу та потенціалу відтворення.

Суб'єктивні складові потенціалу підприємств пов'язані із суспільною формою їх виявлення. Вони не споживаються, а виступають як передумова, як загальноекономічний, загальногосподарський, соціальний чинник раціонального споживання об'єктивних складових потенціалу підприємства. ССПП включає: 1) науково технічний потенціал; 2) управлінський потенціал; 3) потенціал організаційної структури управління; 4) маркетинговий потенціал.

ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Погорєлов П.О., студ. 5 курсу, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: доцент, к.е.н. Стоволос Н. Б.

На сучасному етапі входження України в загальноєвропейські та регіональні структури актуальним є питання розробки методики впровадження стратегічного планування у діяльності підприємств. Сучасні темпи зміни і збільшення знань є настільки масштабними, що стратегічне планування являється єдиним способом формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей. Закордонна практика показує, що у підприємства має бути чітке уявлення про майбутнє, яке визначатиме основний стратегічний напрям його розвитку.

Отже, в умовах динамізму зовнішнього середовища виникає необхідність у використанні концепції стратегічного планування, яка дозволяє формувати адаптивний механізм підприємства до мінливих умов ринку.

Стратегічні плани визначають конкретні кроки, за допомогою яких організація має намір досягти окреслених стратегічних цілей. Стратегічний план – проект діяльності організації та розподілу її ресурсів: фінансових, матеріальних, людських та інтелектуальних, необхідних для досягнення окреслених цілей. Стратегічне планування зазвичай довгострокове і визначає діяльність організації на період від трьох до п'яти років. Стратегічне планування передбачає постійний збір та аналіз інформації. У сучасній літературі зі стратегічного менеджменту вирізняють три рівні стратегічного планування:

1. Узагальнена стратегія.
2. Стратегічні економічні плани.
3. Функціональна стратегія.

Ці рівні стратегічного планування утворюють "піраміду стратегій".

До найважливіших фаз стратегічного планування можна віднести наступні:

- Формулювання стратегії.
- Надання стратегії конкретної форми.
- Оцінка та контроль.

Методи стратегічного планування, які використовуються у зарубіжній практиці, не адаптовані до вітчизняного ринку, і, як наслідок, результати їхнього використання виявляються не завжди задовільними.

На підприємствах України стратегічне планування здійснюється на неналежному рівні, тому що спеціалісти і керівники вітчизняних підприємств не мають значного досвіду та не усвідомлюють в повній мірі переваг стратегічного планування. Для цього існують об’єктивні і суб’єктивні причини.

Найбільш важливими серед них є:

1) нерозвиненість теоретичних і методологічних засад розробки взаємопов’язаної системи планів;

2) низька кваліфікація керівників і персоналу планових служб, які не знають сучасних методів планування або не вміють їх застосовувати;

3) негативний досвід. У країнах пострадянського простору накопичено негативний досвід директивного планування;

4) складність, невизначеність середовища. Раптові або швидкі зміни, технологічні, організаційні та інші інновації, підвищення конкуренції, а також вплив багатьох інших чинників можуть унеможливлити процес планування;

5) витрати планування. Необхідність додаткових витрат на організацію підрозділу планування, залучення додаткового персоналу.

Варто підкреслити, що в умовах ринку змінилися завдання, принципи, підхід до планування, однак незмінною залишилася впевненість у тому, що незалежно від умов господарювання, функція планування є необхідною і актуальною.

Основними шляхами подолання проблем стратегічного планування є:

- розробка, вивчення та адаптація сучасних методів планування до змін зовнішнього середовища;
- участь усіх підсистем підприємства у плануванні;
- визнання того, що планування не є універсальним засобом негайного розв’язання проблем підприємства;
- контроль, аналіз і вдосконалення системи планування;
- встановлення ефективних зв’язків (із зовнішнім середовищем і всередині організації).

Зазначені проблеми та способи їх вирішення не вичерпують всієї проблематики впровадження стратегічного планування на підприємстві, однак можуть слугувати орієнтирами для визначення напрямків дослідження причин, які перешкоджають його застосуванню. Стратегічне планування може стати інструментом ефективного сучасного управління, завдяки якому підприємства зможуть стабілізувати свою діяльність і одержати необхідний імпульс для подальшого економічного розвитку.

НАВИЧКИ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ

Токарь С.В., студ. 5 курсу, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: доцент, к.е.н. Стоволос Н. Б.

Навички управління конфліктами – знання та вміння менеджера, за допомогою яких можливо максимізувати вплив позитивних і уникнути прояву негативних наслідків конфліктів.

Конфлікти можуть бути конструктивними і сприяти досягненню цілей організації. Такі конфлікти називають *функціональними.* На відміну від них *дисфункціональні* конфлікти є деструктивними та заважають організації здійснювати свою діяльність.

Реакція людей на конфлікти залежить від двох їхніх якостей: схильностей до співпраці та наполегливості.

Схильність до співпраці – ступінь, до якого індивід готовий залагоджувати конфлікт, задовольняючи прагнення іншої особи.

Наполегливість – ступінь, до якого індивід намагається залагодити конфлікт, задовольняючи суто власні прагнення.

Використовуючи ці два виміри – схильність до співпраці та наполегливість, – можна вирізнити чотири різні методи управління конфліктами та їхню одну проміжну комбінацію:

- **v** примусовий – характеризується наполегливістю та несхильністю до співпраці;
- **v** партнерський – характеризується наполегливістю й готовністю до співпраці;
- **v** уникливий – характеризується не наполегливістю та несхильністю до співпраці;
- **v** пристосувальний – характеризується ненаполегливістю й готовністю до співпраці;
- **v** компромісний – характеризується проміжними – серединними рівнями наполегливості й готовності до співпраці.

Кожний метод має свої недоліки та переваги.

Хоча конфлікти мають різну природу, їхні причини – джерела походження – можна умовно згрупувати в три основні категорії:

- **v** комунікаційні відмінності, що виникають внаслідок семантичних труднощів, непорозумінь;
- **v** структурні відмінності, що виникають через неоптимальну організаційну структуру, недоліки в організації роботи;
- **v** особисті, індивідуальні відмінності, що спричиняються внаслідок особистої антипатії, відмінностей у системах цінностей, моральних нормах.

МЕТОД	ОСОБЛИВОСТІ СИТУАЦІЇ ДЛЯ ВИКОРИСТАННЯ
ПРИМУСОВИЙ	Необхідно швидко залагодити конфлікт, затягування конфлікту може призвести до значних негативних наслідків у діяльності організації
ПАРТНЕРСЬКИЙ	Усі конфліктуючі сторони зацікавлені в залагодженні конфлікту, проте досягти компромісу неможливо. Ситуація потребує об'єднання поглядів, підходів, пошуку нових шляхів
УНИКЛИВИЙ	Негативні наслідки від поспішного втручання та вирішення конфлікту можуть переважати потенційні вигоди. Ситуація потребує подальшого аналізу
ПРИСТОСУВАЛЬНИЙ	Конфлікт дріб'язковий і неважливий, його можна ігнорувати. Ситуація потребує концентрації на інших справах
КОМПРОМІСНИЙ	Конфліктуючі сторони мають приблизну силу в ситуації, коли відчувається значний тиск зовнішніх сил, тому якщо неможливо досягти рішення, може бути прийнято тимчасове рішення

Крім того, можна виокремити структурні методи управління конфліктними ситуаціями:

1. Роз’яснення вимог до праці (роз’яснення очікуваних від співробітника чи підрозділу результатів)
2. Координаційні та інтеграційні механізми. Як координаційний механізм використовується ієрархією повноважень і взаємодією людей; порядок прийняття рішень та інформаційні потоки в організації.
3. Визначення загально-організаційних комплексних цілей, досягнення яких потребує спільних зусиль працівників, тим самим знижує ймовірність виникнення конфлікту.
4. Використання системи винагород.

Характер конфліктної ситуації, джерела конфлікту його учасники обумовлюють використанням того чи іншого методу залагодження конфліктів.

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ВЕЛИКИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Куценко І.В., здобувач кафедри логістики та виробничого менеджменту

Агропромисловий комплекс є одним з основних секторів економіки України. У ньому зосереджена майже третина основних виробничих фондів і працює четверта частина населення, виробляється понад 20% валового суспільного продукту і формується 7% роздрібного товарообігу. Сучасний розвиток агропромислового комплексу України спрямований на забезпечення продовольчими продуктами населення країни, підвищення інвестиційної привабливості, впровадження інноваційних технологій виробництва та підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку. При розвитку вітчизняного агропромислового комплексу важливим є наявність різних форм власності, господарювання і розмірів підприємств.

Господарювання в аграрній сфері має ряд особливостей відмінних від інших секторів економіки країни. Зокрема, природно-кліматичні умови, структура ґрунту впливають на продуктивність праці; природно-кліматичні фактори зумовлюють ритм виробництва, його сезонний характер, значний розрив між робочим періодом і часом виробництва; особливості використання техніки, фінансування і формування доходів сільськогосподарських підприємств через сезонність виробництва; остаточний розмір доходів формується лише наприкінці року, після реалізації продукції; спеціалізація виробництва зумовлена географічними і природно-кліматичними факторами; значна частина виробленої продукції споживається в середині господарств; велика залежність результатів виробництва від погодних умов вимагає створення в господарствах страхових фондів на випадок посухи, повені тощо.

До суб'єктів сільського господарства належать сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм та форм власності, фермерські господарства, кооперативи та господарства населення. Останнім часом в агропромисловому комплексі з'являється більше вертикально-інтегрованих формувань, які займаються сільськогосподарським виробництвом та супутніми видами діяльності. Такі підприємства окрім виробництва сільськогосподарської продукції, займаються її зберіганням, переробкою та експортом, мають розвинене складське господарство та власну логістичну систему. Це великі підприємства, які в своїй структурі мають декілька виробничих та обслуговуючих підрозділів (в тому числі й віддалених) з правами або без прав юридичної особи, тобто це об'єднання, які ще називають агрохолдинги або інвестиційними компаніями.

Передумовою консолідації сільськогосподарських підприємств стало виникнення складнощів на шляху розвитку аграрного сектора України. Серед них: зміна політичної та економічної ситуації в країні; вплив глобалізаційних та інтеграційних процесів; потреба в більш вищому рівні аграрного менеджменту; низький рівень розвитку виробничої та обслуговуючої матеріально-технічної бази; відсутність достатнього фінансового забезпечення для розширеної діяльності; відсутність належного правового захисту і певних юридичних гарантій з питань власності, розпорядження майном, отримання і розподілу доходів.

Розвиток сільськогосподарського виробництва в регіонах України стикається з численними проблемами, які є в основному типовими: нестабільність економічної ситуації в країні; недостатність кадрового потенціалу; недосконаліть чинного законодавства; відсутність дієвих фінансово-кредитних механізмів і матеріально-ресурсного забезпечення розвитку малих форм господарювання; нестача ресурсів, насамперед фінансових; складність доступу до ділової інформації; доступність до кредитних ресурсів і висока ставка кредитування; високий рівень єдиного соціального податку; складність та недосконаліть регіонального нормативно-правового регулювання.

Досвід аграрних перетворень в Україні переконливо свідчить про недостатнє теоретичне обґрунтування проблем трансформації відносин власності, входження в ринкову економіку і подальший розвиток їх діяльності. Важливе значення має розробка методології і об'єктивний аналіз практики, виявлення переваг і недоліків тих чи інших форм господарювання, розробка пропозицій і підходів до їх формування та функціонування, побудова внутрішньогосподарських економічних відносин. Проте більшість науковців схильних до поєднання різних організаційно-правових форм та розмірів підприємств в подальшому розвитку агропромислового комплексу.

Як наслідок, у Сумській області інвестиційними компаніями посіяно озимих та планується провести посів ярих культур на 300,2 тис га ріллі, що становить четверту частину загальної посівної площі. Серед посівів сільськогосподарських культур великих підприємств домінують пшениця озима, яка займає 43,6 тис га, або 15% загальної площі використання, кукурудза на зерно – 153,6 тис га (51%), соняшник – 46,9 (15,6%), соя – 30,3 (10,1%). Решта ріллі знаходиться в обробітку малих та середніх сільськогосподарських підприємств та господарствах населення. Загалом, у Сумській області нараховується 47 інвестиційних компаній або їх виробничих підрозділів, які у середньому орендують понад 10 тис га сільськогосподарських угідь розрахунково на 1 підприємство.

Подальший розвиток великих сільськогосподарських підприємств поряд з іншими формами господарювання сприятиме заповненню внутрішнього і зовнішнього ринків дешевими якісними продуктами харчування вітчизняного виробництва і створить передумови для сталого розвитку всієї економіки України.

ОРГАНІЗАЦІЇ ДРІБНОТОВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЗБУТУ АГРОПРОДУКЦІЇ

Маслак О.М., к.е.н., доцент

Упродовж останніх років аграрний сектор України розвивався шляхом укрупнення виробництва, створення великих агрохолдингів. Зростала чисельність компаній, які господарювали на десятках, а то й сотнях тисяч гектарів, займалися інтенсивним веденням землеробства, відмовляючись від малоприбуткових напрямів діяльності. До того ж, з кожним роком погіршується стан соціальної інфраструктури, яка не фінансувалася в достатньому обсязі. Це призвело до зменшення робочих місць, міграції сільського населення у великі міста, далеке та близьке зарубіжжя.

Проте, сільські території розглядаються не тільки як місце проживання близько третини населення України, а також як невід'ємна частина аграрного сектору країни. За офіційною статистикою господарствами населення виробляється молока 78%, м'яса - 43%, яєць – 39%, картоплі – 98 відсотків. Крім того в них утримується понад 77% корів, свиней – 55%, птиці – 50%. Це значні обсяги у загальнодержавному виробництві, які не залучаються до економічного обороту.

Незважаючи на те, що в господарствах населення виробляється вагома частка сільськогосподарської продукції, в селах й донині відсутня належна заготівельно-збутова мережа. Існуючі заготівельні пункти переробних підприємств не відповідають потребам сьогодення, оскільки не забезпечують умов формування товарних обсягів якісної продукції та сприятливих закупівельних цін. Через систему кооперації дрібний виробник зможе отримувати державну підтримку, зокрема у вигляді цінового регулювання, виробничих дотацій, а також доступу до кредитних ресурсів.

Аграрним підприємствам не вигідно створювати додаткові робочі місця, якщо це не пов'язано із розширенням виробництва. Перехід на інноваційні технології, навпаки, сприятиме вивільненню працюючих. Тому необхідною є державна підтримка дрібнотоварного виробництва. В її основі має бути забезпечення зайнятості сільського населення як пріоритетного напряму розвитку сільських територій. У цьому контексті доцільним є налагодження відносин між особистими селянськими господарствами та заготівельно-збутовими суб'єктами аграрного ринку. Наразі достатньо здійснювати систематичну закупівлю сільськогосподарської продукції за цінами, що відповідають ситуації на ринку, і тоді особисті селянські господарства забезпечать виробництво необхідної кількості продукції.

В основі заготівельно-збутової мережі мають стати обслуговуючі кооперативи, як організатори діяльності господарств населення. В Україні знаходиться 11,5 тисяч сільських громад. Площа присадибних ділянок жителів сіл становить 3,5 млн га, що є вагомим підґрунтям для розвитку кооперації. Через кооперативи можна здійснювати забезпечення дрібнотоварного виробництва насіннєвим матеріалом, пестицидами, добривами та іншими необхідними для господарської діяльності ресурсами, надавати їм технічні послуги, закуповувати готову продукцію та проводити підготовку її до наступної реалізації. Проте, в цьому випадку кооператив буде лише одним із елементів заготівельно-збутового ланцюга.

Для того, щоб заготівельно-збутова система була дієвою, необхідно не лише розбудовувати елементи інфраструктури аграрного ринку, а створювати повноцінний ланцюг просування продукції на ринку від виробника до кінцевого споживача. Кооператив так же само, як і селянин, має бути впевнений у каналах реалізації продукції. Тільки в цьому випадку створення та діяльність кооперативних об'єднань домогосподарств буде ефективною. Тому необхідно одночасно із кооперативами будувати регіональні оптово-продовольчі та районні дрібнооптові ринки. Це ще один необхідний елемент інфраструктури аграрного ринку, що забезпечить ефективність доведення продукції до кінцевого споживача за схемою «особисте господарство-кооператив-оптовий ринок». Створена система виробництва, заготівлі та збуту продукції має бути обов'язково завершеною та працювати як кластер, не підв'язуючись під територіальне розміщення. За такими підходами доцільно вирощувати картоплю, овочі, фрукти – продукцію, яка є трудозатратною та потребує для промислового виробництва значних інвестицій. Окрім цього пріоритетним напрямом діяльності домогосподарств є виробництво та реалізація органічної продукції. Ринок органічної продукції в Україні є малорозвиненим з низьким рівнем конкуренції та постійно зростаючим попитом. Тому організація виробництва та збуту такої продукції може стати одним з основних видів діяльності дрібнотоварних виробників.

Тож на рівні обслуговуючого кооперативу потрібно забезпечити сортову та якісну однорідність продукції, формування товарних партій з наступним продажем через оптовий ринок, селянські дрібнооптові ринки, до мережі громадського харчування, ресторанного бізнесу, брати участь у тендерах (конкурсах, аукціонах) на постачання продукції в закриті заклади тощо.

Починати розвиток економіки держави потрібно з відродження села. Всебічний розвиток сільських територій – зміцнить державу. Наша країна вважається аграрною, а нехтуючи зміцненням сільських територій, вона втрачає і в інших сферах економіки. Відтак робота як у вищих органах державної влади, так і на місцях має базуватися на комплексному підході до вирішення нагальних питань, а саме зайнятості сільського населення, якісного середовища проживання людей у сільській місцевості та розвитку партнерства держави, бізнесу, територіальних громад.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У КРАЇНАХ ЄС

Мороз С. М., к.е.н., доцент кафедри логістики та виробничого менеджменту

Нещодавня фінансова криза мала значний вплив на економічний стан країн ЄС, у тому числі сільських територій. Для подолання негативних наслідків кризи вагоме значення мають чітко скоординовані дії на регіональної та місцевому рівнях і потреба у сталій, надійній та диверсифікованій сільській економіці. Важливо також враховувати, що у сільських регіонах, у порівнянні з міськими, спостерігається більш низький рівень освіти, економічної активності, щільності населення та інфраструктури, що перешкоджає ефективному використанню потенціалу сільської місцевості [3].

Невипадково, що однією з довгострокових стратегічних цілей політики сільського розвитку у країнах ЄС у 2014-2020 рр. є збалансований територіальний розвиток сільських регіонів. Для досягнення вищевказаної цілі необхідним є впровадження заходів, спрямованих на:

• підтримку сільської зайнятості та соціальної структури сільських територій;

• покращення сільської економіки та сприяння диверсифікації, щоб надають можливість місцевим учасникам розкрити свій потенціал та оптимізувати використання додаткових місцевих ресурсів;

• забезпечення структурного розмаїття у сільськогосподарських системах, поліпшення умов для невеликих господарств та розвитку місцевих ринків, тому що в Європі різноманітні сільськогосподарські структури та виробничі системи сприяють привабливості та ідентичності сільських регіонів [1].

У даному контексті актуальним питанням є розвиток сільського підприємництва. Воно є важливим з точки зору підвищення рівня доходів сільського населення, скорочення сільської бідності та інтегрованого розвитку сільських територій, який враховує економічні, соціальні, демографічні, екологічні та інші фактори.

Розробка як «зовнішнього», так і «внутрішнього» підприємницького середовища є важливим кроком на шляху до створення широкого спектру приватного бізнесу. Оцінивши фактичний стан діяльності сільського підприємництва в країнах ЄС, експерти визначили завдання та потреби «внутрішнього» середовища, що дозволять існуючим і потенційних підприємцям набути навички та впевненість, які необхідні для подальшої реалізації їхніх ідей [2]. До них належать:

• проведення навчальних курсів для удосконалення підприємницьких навичок у бізнес-менеджменті та креативності й інноваційності;

• створення надійних мереж, які складаються як з нових, так і досвідчених підприємців, щоб забезпечити взаємну підтримку, обмін передовим досвідом, а також розробку спільних робочих пропозицій навколо ключових проектних ініціатив;

• надання постійної технічної підтримки, яка спеціально адаптована до потреб підприємців.

Ці заходи слід розглядати як інструмент підвищення ефективності та життєздатності сільських підприємницьких структур. Вони дозволяють досягти якісно новий рівень розвитку підприємництва у сільській місцевості, враховуючи існуючі власні можливості.

Для того щоб всі підприємці мали найбільші шанси на успіх, паралельно повинно вирішуватися питання розвитку «зовнішнього» середовища. Ключовими потребами щодо даного середовища були визначені:

• кращий, більш локально зорієнтований доступ до фінансування, що може швидко та ефективно реагувати на потреби бізнес-сектора;

• скорочення бюрократичних процедур стосовно стартапів;

• установи, що надають фінансування, мають більшою мірою ув'язуватися з ризик-менеджментом та результативною орієнтацією підприємців;

• використання місцевих знань на всіх етапах розробки, функціонування та оцінки підприємницької політики;

• забезпечення розуміння та підтримки більш широкою спільнотою підприємницької діяльності, у тому числі щодо ризику невдачі;

• підвищення рівня взаємодії між національними, регіональними та місцевими учасниками для того, щоб всі потреби підприємців були задоволені [2].

Список літератури.

1. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, The CAP towards 2020: Meeting the Food, Natural Resources and Territorial Challenges of the Future, European Commission, Brussels, 2010. – 15 с.
2. DRAFT Context Analysis: Rural Entrepreneurship in Selected EU Member States, European Communities, European Network for Rural Development, 2011. – 46 с.
3. Employment and Social Inclusion, EU Rural Review, The European Network for Rural Development, No. 6, 2010. – 80 с.

ТЕОРІЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Сухоставець А.І. ст..викладач каф. теоретичної та прикладної економіки

Теперішній стан соціально-економічного розвитку України характерний загостренням соціально-економічних проблем, які спричиняють погіршення рівня якості життя населення, що виявляється у важкому економічному становищі населення країни, погіршенні стану здоров'я, скороченні середньої тривалості життя, збільшенні розриву у доходах різних груп населення, погіршенні соціальної захищеності, зниженні реальної заробітної плати, середньої пенсії.

Важливим механізмом вирішення зазначених проблем є розвиток підприємництва в соціальній сфері. Даний вид підприємництва займає значну частку в господарчій структурі розвинутих країн. Так, наприклад, в США темпи розвитку ринку праці в соціальному секторі перевищують темпи корпоративного сектору в три рази, він забезпечує робочі місця для десяти відсотків робочої сили та є одним із секторів, які мають найшвидші темпи розвитку в країні. Одним із перспективних напрямків підприємництва в соціальній сфері є соціальне підприємництво.

Варто зазначити, що в розвинутих країнах передумовою розвитку соціального підприємництва стала драматична зміна правил виживання соціальних організацій. Ще донедавна ідея стосовно поєднання соціальної місії та генерування доходу сприймалась учасниками соціального сектору як абсурдне явище. Проте зменшення кількості традиційних ресурсних джерел неприбуткових організацій сприяло зростанню кількості організацій, які конкурують за отримання субсидій та благодійних внесків. В той же час вітчизняні та міжнародні фонди, які надавали гранти для виконання певних соціальних програм, намагалися реалізувати, перш за все, власні політичні або інші інтереси. Це спонукало до пошуку нових, більш ефективних напрямків діяльності в соціальному секторі, які б давали можливість соціальним підприємцям здійснювати свою діяльність у вказаному секторі на умовах більшої незалежності від донорів.

Саме пошук стратегії, яка б дозволила соціальним організаціям стати фінансово незалежними від донорів, на ресурси яких орієнтовано більшість некомерційних організацій і став передумовою розвитку соціального підприємництва. Альтернативною стратегією виживання соціальних організацій стало використання власних ресурсів та здійснення самостійної підприємницької діяльності в рамках власної місії, що забезпечило мобільність та свободу вибору для соціальних організацій.

Для України соціальне підприємництво нове явище з одного боку воно сприяє розвитку бізнесу та створенню робочих місць, а з іншого – допомагає вирішувати гострі соціальні проблеми та здійснювати підтримку вразливих груп населення.

Міжнародний досвід розвитку соціального підприємництва не може бути перенесений в країну без відповідної адаптації до умов внутрішнього та зовнішнього середовища. Соціальне підприємництво динамічно зростає у європейських країнах, вирішуючи питання безробіття, соціального захисту та соціального залучення. У Британії зараз близько 60 000 соціальних підприємств, до яких відносяться як організації, що навчають безробітних, так і соціальні служби, і навіть муніципальні готелі. Соціальне підприємництво демонструє наявність динамічного сектора соціальних підприємств і його життєздатність. Соціальні підприємства підтримуються не лише населенням і інститутами цивільного суспільства, але і урядами різних держав. В Україні не має законодавчо визначеного поняття соціальне підприємництво, але чинні нормативні та законодавчі акти не забороняють цей види діяльності.

Таким чином, соціальне підприємство має надзвичайно важливе значення для розвитку регіонів, оскільки саме соціальні підприємці представляють інтереси населення, вирішують проблеми своїх цільових груп, безпосередньо залучаючи їх до надання послуг, лобіювання змін у законодавстві і посилення їхнього впливу в прийнятті політичних рішень як на місцевому, так і на державному рівнях. Вплив соціальних підприємців на рівень життя регіону розглядається в довгостроковій перспективі, оскільки в більшості випадків соціальні підприємці не лише вирішують соціальні проблеми, а і надають можливість населенню навчитися задовольняти власні потреби самостійно.

На сучасному етапі підприємницький підхід до вирішення соціальних проблем залишається найбільш ефективним, адже соціальні державні організації є негнучкими та неефективними. Соціальні підприємці мають запропонувати нові моделі ведення соціальної діяльності, які комбінують соціальну місію та ділову ініціативу. Більш того, соціальне підприємництво є тією стратегією, за допомогою якої соціальні організації стають фінансово незалежними та генерують доход для реалізації своїх програм, що має особливе значення в умовах дефіциту бюджетного фінансування. Самофінансування є ключовим фактором, який сприятиме розширенню діяльності соціального підприємництва і, як наслідок, збільшення об'ємів виробництва необхідного соціального продукту.

З метою активізації процесів створення та розвитку суб'єктів соціального підприємництва влада має гарантувати соціальним підприємцям стабільність та сприятливі умови існування, вирішити питання розробки та впровадження стимулюючої податкової та фінансово-кредитної політики, підтримувати інноваційну діяльність за допомогою цільових кредитів тощо.

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Бишок П. І., студ. 3 курсу АГР, спец. «Агрономія»
Науковий керівник: ст. викладач Сухоставець А. І.

З розвитком економіки розширюється ринок сільськогосподарських товарів, створюються нові підприємства, а отже і зростає рівень конкуренції. Для розвитку продовольчої галузі необхідна державна підтримка та державне регулювання. Проблеми задоволення потребами харчування споживачів є актуальними для кожної країни в період її розвитку. Водночас, незважаючи на широкий спектр робіт визначних учених сучасності, правовий аспект проблеми забезпечення економічної безпеки саме в аграрному секторі досліджено не повною мірою.

Питання сутності економічної безпеки досліджували такі вчені: А. Барановський, А. Берлач, З. Верналій, Б. Губський, А. Городецький, Л. Доля, О. Користін, М. Корецький, Ю. Пахомов, В. Похилюк, А. Стовбчатий, В. Третяк, В. Шлемко та ін.

Забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього Українського народу.

Метою нашого дослідження є більш детально описати шляхи аналізу існуючих загроз економічній безпеці в аграрному секторі, їх особливостей на сучасному етапі розвитку українського суспільства.

Розвиток аграрного сектору – це динамічний процес, кожний його етап ставить нові завдання та вимагає нових шляхів їх вирішення. Аграрний сектор економіки України вступає у нову фазу свого розвитку - входження у глобальний простір. Глобалізація економіки, у тому числі її аграрної сфери, у сучасному світі є об'єктивною реальністю, невідворотнім процесом.

Негативні економічні наслідки економічних реформ перетворились у вагомі загрози національній безпеці країни у всіх її сферах, насамперед аграрній. Економіка аграрного сектора України протягом останніх років характеризується спадом ділової активності, поглибленням матеріально-фінансових диспропорцій, наростанням платіжної кризи.

Головними проблемами економічного розвитку аграрної сфери України є:

- низька конкурентоспроможність, у тому числі висока собівартість сільськогосподарської продукції та продовольства національного виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- непоширеність висококонкурентних та інноваційних технологій, адаптованих до потреб й економічних можливостей виробництва, низький рівень інноваційності в аграрному секторі, низькі темпи техніко-технологічної модернізації, а отже, низький рівень продуктивності праці;
- відсутність ефективної системи впровадження наукових розробок в агропромислове виробництво;
- зростання вартості невідновлювальних природних ресурсів для сільськогосподарського виробництва;
- низька або неналежна якість окремих видів сільськогосподарської сировини та харчових продуктів;
- невключення земель сільськогосподарського призначення у економічний оборот, обмеження можливостей довгострокового інвестування в розвиток сільськогосподарського виробництва та звуженість застосування існуючих механізмів використання речових прав на землі сільськогосподарського призначення;
- відсутність моніторингу ґрунтів, з метою збереження їх родючості, управління якістю та раціонального використання;
- недостатньо розвинена інфраструктура ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, недосконаліть каналів та умов просування сільськогосподарської продукції та продовольства на міжнародний ринок;
- недосконаліть діючої системи інформаційно-аналітичного забезпечення розвитку галузі та її невідповідність сучасним потребам системи законодавства України, зокрема його комплексний, інтегрований та спеціалізований характер.

Щоб уникнути такої низки проблем державі необхідно запроваджувати проведення аграрних реформ, удосконалювати нормативно-правової бази функціонування АПК, виробництво високоякісної сільськогосподарської продукції що дасть змогу стати конкурентоспроможними на внутрішньому і зовнішніх ринках. При цьому доцільним є проведення його систематизації шляхом розроблення кодифікованого акта аграрного законодавства. Прийняття такого нормативно-правового акта дасть змогу селянину легше зорієнтуватися в такому чисельному й недостатньо структурованому масиві актів різної юридичної сили, що регулюють відносини в аграрній сфері.

Таким чином, нагальною проблемою сьогодення є впровадження механізму реалізації потенціалу України як аграрної держави, що значною мірою залежить від удосконалення аграрного законодавства. Прийняття такого нормативно-правового акта дасть змогу селянину легше зорієнтуватися в такому чисельному й недостатньо структурованому масиві актів різної юридичної сили, що регулюють відносини в аграрній сфері.

ЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Нарейка А.В, студ.4 курсу ФЕіМ, спец Економіка підприємництва
Науковий керівник: доц. Сапич Н.М

Прогноз (від гр. — передбачення) — це спроба визначити стан якогось явища чи процесу в майбутньому. Процес складання (розробки) прогнозу називають прогнозуванням. Прогнозування розвитку (стану) підприємства або організації — це наукове обґрунтування можливих кількісних та якісних змін його (її) стану (рівня розвитку в цілому, окремих напрямків діяльності) в майбутньому, а також альтернативних способів і строків досягнення очікуваного стану].

Процес прогнозування завжди базується на певних принципах. Головними з них є такі:

• цілеспрямованість — змістовий опис поставлених дослідницьких завдань;

• системність — побудова прогнозу на підставі системи методів і моделей, що характеризуються певною ієрархією та послідовністю;

• наукова обґрунтованість — усебічне врахування вимог об'єктивних законів розвитку суспільства, використання світового досвіду;

• багаторівневий опис — опис об'єкта як цілісного явища і водночас як елемента складнішої системи;

• інформаційна єдність — використання інформації на однаковому рівні узагальнення й цілісності ознак;

• адекватність об'єктивним закономірностям розвитку — виявлення та оцінка стійких взаємозв'язків і тенденцій розвитку об'єкта;

• послідовне вирішення невизначеності — ітеративна процедура просування від виявлення цілей та умов, що склалися, до визначення можливих напрямків розвитку;

• альтернативність — виявлення можливості розвитку об'єкта за умови різних траєкторій, різноманітних взаємозв'язків і структурних співвідношень.

Моделювання є важливим засобом розв’язання багатьох економічних завдань і, зокрема, проведення аналітичного дослідження. Модель — це умовний об’єкт дослідження, тобто матеріальне чи образне відображення реального об’єкта, процесу його функціонування в конкретному середовищі . При цьому слід враховувати той факт, що вихідні результати моделі до певної міри спрощено відображають сутність глибинних процесів економічного розвитку внаслідок застосування специфічних принципів, притаманних характеру моделювання. Отже, метод моделювання — це конструювання моделі на основі попереднього вивчення об’єкта, визначення його найбільш суттєвих характеристик, експериментальний і теоретичний аналіз створеної моделі, а також необхідне коригування на підставі одержаної інформації. Моделювання господарської діяльності підприємства як об’єкта дослідження передбачає розробку певних економіко-математичних моделей для найбільш повного і достовірного відображення процесу функціонування як суб’єкта господарювання в цілому, так і окремих його структурних підрозділів. Щодо системи управління підприємством, то реалізація найважливіших її функцій може бути формалізована через показники планування, нормування, обліку, контролю та економічного аналізу ресурсів, які споживаються, для одержання певних фінансових результатів. У свою чергу, загальна модель реалізації функціональної підсистеми економічного аналізу полягає в перетворенні економічної інформації в аналітичну, яка має бути використана для прийняття відповідних науково обґрунтованих управлінських рішень. Процес такого роду перетворення передбачає розв’язання комплексу стандартних аналітичних завдань за певними аспектами економічної діяльності: характер використання виробничих ресурсів, собівартість товарної продукції, фінансовий стан підприємства.

Завдання розв’язують для визначення напрямків підвищення ефективності виробництва на підприємстві, підготовки проектів відповідних управлінських рішень. Розв’язання конкретного завдання аналітичного дослідження передбачає використання відповідної економіко-математичної моделі.

Загальний порядок (послідовність) розробки імітаційної моделі включає виконання таких робіт:

1) визначення змісту господарського завдання;

2) збирання і систематизація необхідної інформації;

3) побудова імітаційної моделі;

4) перевірка функціонування моделі;

5) уточнення моделі;

6) використання моделі для розв’язання завдання.

У процесі розробки моделі можливі певні зміни відповідно до конкретних обставин, сезонних і циклічних коливань тощо. Характер досліджень, що виконуються за допомогою моделювання, є суто ймовірнісним.

Ефективний автоматизований процес розв’язання аналітичних завдань передбачає оптимальний варіант поєднання трьох найважливіших його елементів:

1) економічної інформації; 2) формалізованої постановки завдання; 3) математичної моделі розв’язання завдання.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Душевська О.С.., студ. 3 курсу, ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Пилипенко. В.В.

Предметом дослідження є ефективність використання основних фондів підприємства. Основною задачею є дослідження сутності основних фондів, виявлення факторів, що впливають на них та доцільність їх використання на сьогодні.

Основні засоби - це сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у незмінній натуральній формі протягом тривалого періоду часу як у сфері матеріального виробництва і виробництва послуг, так і у невиробничій сфері. Основні виробничі фонди являють собою один з найважливіших елементів виробництва, їх називають фундаментом економічного потенціалу країни. Здійснення виробничого процесу обов'язково вимагає, крім робочої сили, наявності засобів виробництва, засобів і предметів праці.

Під терміном "основні фонди" розуміють матеріальні засоби, що використовуються у виробничій діяльності підприємства впродовж періоду, який перевищує 365 календарних днів від дати їх вводу до експлуатації, і вартість яких поступово зменшується у зв'язку із фізичним або моральним зносом.

Характерними особливостями основних фондів є:

1. Використання в натуральному вигляді впродовж тривалого часу (не менше року).

2. Схильність до зносу, який виявляється у поступовій втраті можливої подальшої експлуатації у зв'язку з старінням, закінченням резерву потужності (матеріальний знос) або з втратою доцільності подальшої експлуатації у зв'язку з виникненням основних фондів, що мають якісніші характеристики (моральний знос).

3. Специфічний характер кругообігу та відшкодування вартості через механізм поступової амортизації з віднесенням амортизаційних відрахувань на поточні витрати підприємства, і відповідно, вартість продукції (робіт, послуг).

За характером використання виділяють:

- основні виробничі фонди основного виду діяльності підприємства;
- основні виробничі фонди інших галузей, які безпосередньо не пов'язані з виробництвом продукції, але виконують окремі підсобно-допоміжні та обслуговуючі функції;
- невиробничі основні фонди, використання яких пов'язане з діяльністю, що відноситься до галузей невиробничої сфери.

Забезпечення певних темпів розвитку і підвищення ефективності виробництва можливе за умови інтенсифікації відтворення та ліпшого використання діючих основних фондів підприємств. Ці процеси, з одного боку, сприяють постійному підтримуванню належного технічного рівня кожного підприємства, а з іншого, — дають змогу збільшувати обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, знижувати собівартість виробів за рахунок скорочення питомої амортизації й витрат на обслуговування виробництва і його управління, підвищувати фондовіддачу та прибутковість.

Система показників, яка може вичерпно характеризувати ефективність основних фондів, охоплює два блоки: перший — показники ефективності відтворення окремих видів і всієї сукупності засобів праці; другий — показники рівня використання основних фондів в цілому і окремих їхніх видів

Чинна система показників ефективності відтворення основних фондів в Україні потребує вдосконалення щодо методики обчислення деяких з них та повноти охоплення окремих сторін відтворення засобів праці. Так, наприклад, коефіцієнт оновлення визначається відношенням абсолютної суми введення основних фондів до їхньої наявності на кінець року, а коефіцієнт вибуття — відношенням обсягу вибуття основних фондів до їхньої наявності на початок року, що унеможливлює порівнювання цих відносних показників. Тому визначення коефіцієнтів відтворення основних фондів за середньорічною їхньою вартістю треба вважати методологічно більш правильним.

Показники, що характеризують рівень ефективності використання основних фондів, об’єднуються в окремі групи за ознаками узагальнення й охоплення елементів засобів праці

За умов ринкової економіки система господарювання в цілому повинна передбачати достатні економічні стимули для забезпечення ефективного використання основних фондів, усього майна підприємств. Дійова система таких колективних та індивідуальних економічних стимулів на підприємствах різних галузей народного господарства України поки що перебувають тільки на стадії становлення й розвитку. Швидкому її запровадженню сприятимуть: реалізація програми роздержавлення та приватизації власності; широке акціонування підприємств, система їхнього оподаткування; побудова механізму оплати праці залежно від кінцевих результатів виробництва; більш гнучка амортизаційна та інвестиційна політика; державна підтримка великих інвестиційних проектів, підприємницької та зовнішньоекономічної діяльності тощо.

МОДЕЛИ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ОПЕРАТОРА-РУКОВОДИТЕЛЯ В АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМАХ УПРАВЛЕНИЯ

Пасько Н.Б., старший преподаватель кафедры кибернетики и информатики
Барченко Н.Л., ассистент кафедры кибернетики и информатики

Введение. Последние годы характеризуются существенным изменением характера деятельности операторов АСУ. Появился класс распределенных систем, в которых операторы взаимодействуют посредством средств телекоммуникаций и специального программного обеспечения. Во многих случаях заявки, которые должны быть выполнены системой, поступают в случайные заранее неизвестные моменты времени. Традиционная задача эргономики "распределение функций между операторами" кардинальным образом меняет свое содержание. Если для традиционных эрготехнических систем [1,3] задача решалась, как правило, при проектировании системы, иногда (с появлением, например, ГПС) - 1 раз в смену, то с появлением систем с оперативным возникновением запросов на решение задач возникает необходимость решения задач в режиме "on-line". Для простейших систем с однотипными заявками используется, как правило, логически простые дисциплины обслуживания закрепления заявок за свободными операторами. Такие правила, например, используются в получивших в последнее время распространение Call-центрах. Для сложных эрготехнических систем со многими операторами (полиэргатических систем), таких как гибкие производственные системы, расчетные и торговые центры, банковские системы и т.п., в которых выполнение заявки предусматривает некоторую операторскую деятельность с использованием информационно-программно-технических средств и качество реализации этой деятельности существенно зависит от того, кому поручено выполнение заявки, решение об организации деятельности принимается, как правило, специальным оператором, хорошо знающим предметную область, которого называют "оператор-руководитель". Такой оператор имеет (в неформализованном или формализованном виде) информацию о функциональных возможностях операторов-исполнителей, что позволяет ему принимать какие-либо решения [4]. Для сложных систем в связи с большим количеством параметром, которые должен отслеживать оператор-руководитель, и огромным количеством вариантов организации деятельности, актуально создание специальных систем поддержки принятия решений.

Постановка задачи. **Известны**: - структурные элементы АСУ, режимы функционирования системы; - множество функций, выполняемых системой; - множество операторов системы; - закрепление плановых функций за операторами; - запланированное время выполнения закрепленных функций; - текущее плановое назначение; - множество функций, которые могут возникнуть в случайные моменты времени; - преимущественные возможности операторов по выполнению функций; - возможные алгоритмы выполнения плановых функций (в том числе несколькими способами); - плановая занятость операторов по выполнению закрепленных функций; - текущие условия труда на рабочем месте человека-оператора.

Необходимо: разработать комплекс моделей, которые должны быть положены в основу информационного обеспечения СППР для оператора-руководителя.

Разработка моделей.

Модели для информационного обеспечения оператора-руководителя. Исходя из информационных потребностей оператора-руководителя при закреплении им поступающей заявки на выполнение функции за операторами-исполнителями, предлагается разработать информационную модель для оператора-руководителя. Предназначение модели – отображение текущего состояния системы и предоставление оператору-руководителю требуемой для принятия решения информации.

Системные модели строим, используя подход к унифицированному представлению информации об объектах человеко-машинных систем в виде перечня баз знаний и данных, описанный в [1].

Анализ перечня сведений об АСУ, необходимых для закрепления функций за операторами, позволяет сделать вывод о том, что эти сведения можно задать с помощью двух классов структур: компонентных и морфологических. Компонентные структуры вводим для выявления сущностей, необходимых для описания АСУ при решении задачи закрепления функций. Морфологические структуры вводим для задания связей различной природы между выделенными в компонентных структурах сущностями. Для построения модели, описывающей индивидуальные алгоритмы выполнения каждым оператором каждого типа заявки, берем аппарат функциональных сетей функционально-структурной теории эрготехнических систем школы проф. А.И.Губинского [2].Тогда структуру информационной модели для оператора-руководителя представим схемой, показанной на рис.1, и структурной формулой (1):

$$IM=<Cs, Ms>, \quad (1)$$

где: *Cs* – множество компонентных моделей;
Ms – множество морфологических моделей.

Рис.1. Структура информационной модели для оператора-руководителя

Рассмотрим содержание некоторые из показанных на рис.1 моделей.

Модель качества выполнения операций. Данной моделью определяются показатели качества только тех технологических операций, которые состоят только из действий человека-оператора. Учитываются также факторы, которые могут влиять на выполнение операций.

$$CKs = <\{O_j; \{NF_{ojn}; ZF_{ojn} \mid n=1,2,\dots n_{oj}\}; (P_{oj}; \overline{T}_{oj}; D(\overline{T}_{oj}); \overline{C_{oj}})\}> \quad (2)$$

где: O_j – идентификация j-й операции; NF_{ojn} – название n-го влияющего фактора j-й операции;

ZF_{ojn} – значение n-го влияющего фактора для j-й операции;

n_{oj} – количество влияющих факторов для j-й операции.

P_{oj} – вероятность правильного выполнения j-й технологической операции;

$\overline{T}_{oj}$ - математическое ожидание времени выполнения j-й операции;

$D(\overline{T}_{oj})$ – дисперсия времени выполнения j-й операции;

$\overline{C_{oj}}$ - математическое ожидание затрат на выполнение j-й операции.

Модель надежности выполнения операций. Модель характеризирует надежность выполнения операций каждым оператором системы.

$$MN_{VO} = <\{OP_i; \{Operation_{ij}; P_{ij}(t); M_{ij}; D_{ij}\} \mid j=1,2\dots\} \mid i=1,2\dots,K_0> \quad (3)$$

где:

OP_i – i–й оператор; $Operation_{ij}$ - j–я операция, выполняемая i–м оператором;

$P_{ij}(t)$ – вероятность безошибочного и своевременного (за время, меньше заданного t) выполнения j–й операции i–м оператором;

M_{ij} - математическое ожидание времени выполнения j–й операции i–м оператором;

D_{ij} – дисперсия времени выполнения j–й операции, i –м оператором;

K_0 – количество операторов. Количество операций не ограничивается.

Выводы. Предложен комплекс моделей для СППР оператора-руководителя автоматизированных систем управления. Разработанные модели создают основу для автоматизации процесса предоставления оператору-руководителю информационной поддержки при принятии решения о закреплении за конкретными операторами поступивших заявок на выполнение функции.

Литература

1. Информационно-управляющие человеко-машинные системы: Исследование, проектирование, испытания: Справочник/ Адаменко А.Н., Ашеров А.Т., Лавров Е.А. и др.. под общ. ред. Губинского А.И. и Евграфова Е.Г.- М., Машиностроение, 1993. – 528с.

2. Губинский А.И. Надежность и качество функционирования эргатических систем. Л.: Наука, 1982. 270с.

3. Губинский А.И., Евграфов В.Г. Эргономическое проектирование судовых систем управления. Л.: Судостроение, 1977. 224с.

4. Сатторов Ф.Э. Метод и алгоритмы распределения функциональных возможностей пользователей в системах обработки информации. - Автореф.дисс.на соиск. Учен.степени канд.техн.наук.-Спб.: 2010. - 18с.

ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ЗВІЛЬНЕННЯ ВІД КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ПРИМУСОВИХ ЗАХОДІВ ВИХОВНОГО ХАРАКТЕРУ

Безь Л.В., студ 2 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Коробка О.С.

Звільнення неповнолітнього від кримінальної відповідальності не є метою, до якої слід прагнути при розгляді будь-якої кримінальної справи. За загальним правилом, будь-яка особа, яка вчинила злочин, повинна понести кримінальну відповідальність і бути піддана покаранню. Разом із тим, Верховний Суд України орієнтує на те, щоб суди обговорювали питання про можливість застосування примусових заходів виховного характеру замість кримінального покарання у кожному випадку вирішення питання про відповідальність неповнолітнього за злочин відповідного ступеня тяжкості

Звільнення від кримінальної відповідальності допускається лише тоді, коли завдання, які стоять перед КК, можуть бути досягнуті і без застосування найбільш суворих кримінально-правових заходів.

До неповнолітніх можуть бути застосовані як загальні види звільнення від кримінальної відповідальності, так і спеціальний вид звільнення від кримінальної відповідальності неповнолітніх - звільнення від кримінальної відповідальності із застосуванням примусових заходів виховного характеру.

Неповнолітній може бути звільнений від кримінальної відповідальності на підставі загальних норм, передбачених КК, а також на підставі акта амністії чи помилування.

У ст. 97 передбачено застосування щодо неповнолітніх специфічного виду звільнення від кримінальної відповідальності - із застосуванням примусових заходів виховного характеру. Такі заходи не є кримінальним покаранням, істотно відрізняються від них за своєю суворістю. Примусові заходи виховного характеру є заходом державного примусу, яка застосовується незалежно від бажання винного

Звільнення від кримінальної відповідальності із застосуванням примусових заходів виховного характеру допускається із дотриманням комплексу умов, які стосуються особи винного, вчиненого ним злочину, прогнозу його подальшої поведінки.

Застосування розглядуваного виду звільнення від кримінальної відповідальності є правом суду, а не його обов'язком. До неповнолітнього може одночасно бути застосовано кілька примусових заходів виховного характеру, передбачених ч. 2 ст. 105, якщо застосування одного із них не виключає можливості застосування іншого. Можливість одночасного застосування кількох заходів випливає насамперед зі змісту ст. 97. В її назві і диспозиції йдеться про ці заходи у множині.

Звільнення неповнолітнього, що вчинив злочин, від кримінальної відповідальності із застосуванням примусових заходів виховного характеру не є остаточним. Можливі два наслідки застосування ст. 97 - позитивний і негативний.

Єдиною підставою для скасування примусових заходів виховного характеру КК називає ухилення неповнолітнього від застосування до нього таких заходів. Йдеться про ухилення від реалізації призначених судом заходів, яке може полягати, зокрема, у: втечі неповнолітнього з дому; невиконанні вимог батьків, педагогічного або трудового колективу, окремих громадян, під нагляд яким переданий неповнолітній; невиконанні покладеного судом обов'язку відшкодувати заподіяні майнові збитки або ж інших обмежень чи особливих вимог до його поведінки; втечі зі спеціальної навчально-виховної установи чи порушенні правил поведінки в них. Ухилення від виконання застереження може полягати у вчиненні неповнолітнім злочинів або інших правопорушень після його винесення.

Час, упродовж якого неповнолітній може бути притягнутий до кримінальної відповідальності у зв'язку з ухиленням від виконання примусових заходів виховного характеру, визначається з урахуванням інших статей КК та змісту призначених йому заходів. Він притягується до кримінальної відповідальності і до нього можуть бути застосовані всі заходи, передбачені КК за вчинений злочин. Скасування примусових заходів виховного характеру означає, що відновлюється провадження у кримінальній справі неповнолітнього. Якщо неповнолітній у період відбування примусових заходів виховного характеру вчиняє інший злочин, то це свідчить про ухилення від таких заходів, насамперед від винесеного йому застереження. ому вони мають бути скасовані, а винний притягатися до кримінальної відповідальності за обидва злочини. Тобто має місце сукупність злочинів, покарання при цьому призначається за правилами, визначеними в ст. 70 та ч. 2 ст. 103.

ДЕРЖАВНА СЛУЖБА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Альошина К.М.,студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Коробка О.С.

Україна сьогодні переживає у своєму розвиткові перехідний період від планово-адміністративного типу економіки до ринкового. Це накладає певний відбиток на сформованість та рівень розвитку державної служби в країні.

Державна служба має забезпечити розумно організоване, демократичне, правове та результативне державне управління шляхом професіоналізації корпусу державних службовців.

Інструментом організації державної служби є система законодавчих та нормативно-правових актів, і це перш за все Конституція України, Закон України «Про державну службу», а також інші законодавчі акти, укази і розпорядження Президента України, документи Кабінету Міністрів України, які як програмно-цільові документи визначають основні засади формування системи кадрового забезпечення державної служби.

Майже 150 актів, які стосуються державної служби, визначають сьогодні зміст кадрової політики держави і аспекти її реалізації на трансформаційному етапі розвитку держави.

Державна політика у сфері державної служби згідно із Законом України «Про державну службу» визначається Верховною Радою України.

Закон України «Про державну службу» визначив основні засади професійної діяльності державних службовців.

Державну службу слід розглядати як систему громадських зв'язків і відносин, а не як суму службовців та установ.

Визначення мети та функцій державної служби є основою побудови ефективної взаємодії органів управління державної служби з кадровими службами державної влади й управління.

Формулюючи мету, відзначимо кілька основних напрямків державноїслужби. Як державний соціальний інститут вона має сформувати суспільно-політичні та державно-правові передумови зв'язку держслужби з життям народу, тобто вона має розкрити свою соціальну природу. І другий напрямок у визначенні мети державної служби - вона має створити об'єктивну систему виявлення та добору людей для роботи в держапараті.

Стосовно визначення функцій державної служби слід виходити з того, що державна служба є необхідним елементом усіх управлінських процесів у державі. Зазначимо, що функції, притаманні державній службі як суспільному інституту, відображають її роль і призначення в суспільстві. Вона має забезпечити ефективне функціонування всіх трьох гілок влади, з її допомогою можуть бути реалізовані інтереси, права і свободи громадян.

У той же час державна служба – це механізм досягнення цілей та виконання завдань держави, і в такому разі їй належать функції, що відображають загальні завдання державноїслужби як частини механізму державного управління.

Реалізуючи свої функції, державна служба має стати таким інститутом, через який могла б реалізуватися демократична сутність держави, підтримувалась вільна життєдіяльність суспільства, а державний апарат став лідером суспільного розвитку. Виходячи з цих положень більш чітко вимальовується призначення державної служби. Вона є головним засобом реалізації функцій соціальної держави, коли якісно змінюється, у чомусь звужується сфера державного регулювання в економіці та духовній сфері і набувають розвитку саморегулюючі, самоврядні процеси.

Звідси змінюється соціальне призначення державної служби. Вона призначена через створення умов для ефективної діяльності державних інтересів висловлювати та захищати інтереси всіх верств населення. Вона має стати повсякденним каналом зв'язку держави та народу, їх взаємодії, а також виступати лідируючою силою, вести за собою суспільний розвиток. Подібний підхід здатний забезпечити тільки такий державний апарат і такий його персонал, який зможе обґрунтовано висувати зрозумілі для людей норми поведінки та праці, організовувати та регулювати соціальну активність громадян, домагатися змін і відстежувати їх соціальну ефективність. Державна служба має поєднувати конституційно зафіксовані наміри та цілі держави, її структури, відносини та зв'язки з кадровим потенціалом держави, втілювати їх у суспільне життя.

З урахуванням висловлених міркувань щодо мети, функцій і призначення державної служби визначаються основні завдання державноїслужби.

Одним з основних завдань є охорона інтересів суспільства, прав і свобод громадян. Це викликано тими обставинами, що в останні роки знизилася роль багатьох політичних інститутів, а державна служба залишається тим конкретним місцем, де громадянин стикається з політикою.

Наступне завдання державної служби – досягнення стійкості засад і цілісності держави. Державний аппарат має поряд з виконанням вимог Конституції і законівУкраїни виконувати постанови органів державного управління. У цьому полягає основний обов'язок держслужби, який забезпечує управління державою.

ІНСТИТУТ ВІДВОДУ СУДДІВ В ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Бойко Є.В, студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: проф. М.М. Ясинок

Вибрана тема є напрочуд актуальною, адже в умовах формування правової держави та становлення громадянського суспільства в Україні, проведення політики європейської інтеграції суттєво підвищується роль суду у суспільному житті. Виходячи з необхідності подальшого вдосконалення законодавчої бази здійснення цивільного судочинства, науковий інтерес становлять питання проблем інституту відводу суду як одного із засобів забезпечення неупередженого й об'єктивного судочинства.

Інститут відводу судді в цивільному процесі являє собою систему норм, передбачених Цивільним процесуальним кодексом України, що забезпечують усунення від розгляду справи будь-якого упередженого та необ'єктивного ставлення до осіб, які беруть участь у справі, з боку суді.

Неприйнятним є порядок вирішення заяви про відвід судді самим суддею, що розглядає справу, у зв'язку з чим пропонується, що питанням вирішення відводу суду повинен займатися голова суду або його заступник, а про відвід голови суду – суддя вищестоящої інстанції.

Мають місце непоодинокі випадки зловживання правом на відвід судді, ціль якого затягування процесу. Зловживанню правом на відвід суду, що розглядає справу, запобігатиме встановлення в цивільному процесуальному законодавстві права лише на один невмотивований відвід. У разі подання другої невмотивованої заяви суд залишає таку заяву без розгляду.

Інститут відводу суду має істотне значення для здійснення судочинства неупередженим, об'єктивним судом і визнання його належним, проте не позбавлений низки недоліків, що впливають на його ефективність і можуть бути усунуті шляхом впровадження додаткових підстав для відводу суду, розширення змісту вже передбачених підстав, обмеження кількості заяв про відвід, удосконалення механізму їх розгляду.

Деталізація підстав для відводу суду, передбачених у ст. 20 ЦПК України, і розкриття такої підстави, як «інші обставини, які викликають сумнів в об'єктивності та неупередженості судді», виконуватимуть інформаційно-орієнтуючу функцію стосовно осіб, які заявлятимуть відводи, сприятиме правильному визначенню суддею, який розглядатиме заяву про відвід, предмета доказування, а саме тих фактів, які покладені в основу заявленого відводу і підлягають доведенню. Доцільно було б передбачити додаткові підстави для відводу складу суду в апеляційній та касаційній інстанціях.

Підстави відводу в цивільному процесі мають надзвичайно важливе значення не тільки для теорії цивільного судочинства, але й для процесу провазастосування, практика по них має переглядатися задля вироблення єдиних підходів до розуміння упередженого та необ'єктивного ставлення до розгляду і вирішення цивільної страви.

Досвід та напрацювання держав-членів Євросоюзу, а також країн СНД з питань регулювання відводу суддів може бути запозичений українським законодавством, але при цьому таке запозичення не повинно бути тотальним, а передбачати обов'язкове врахування специфіки вітчизняного нормотворчого процесу.

Питання відводу суддів дуже тісно пов'язане з таким явищем як довіра до суду. На жаль рівень довіри до правосуддя, до суддів є надзвичайно низьким. І тому громадяни намагаються використати інститут відводу для того, аби через це підвищити свою впевненість у тому, що інший суддя буде правдивим і об'єктивним. Повернути довіру громадян до суду можливо лише через зміну законодавчих засад діяльності суду, зміну політичної практики, вдосконалення всього процесуального законодавства.

ДО ПОНЯТТЯ РЕЦЕПЦІЇ РИМСЬКОГО ПРАВА

Бондар Н.А.

Останнім часом ми спостерігаємо за процесом зближення різних правових систем під впливом процесів глобалізації. Правова система будь-якої держави має свої національні, історичні, культурні особливості. У державах, де юридична наука склалась на основі римського права, правова система належить до романо-германського типу правових систем. Луць Л.А. до цього типу відносить правові системи, що виникли, на Європейському континенті на основі канонічного та звичаєвого права і рецепції римського права. Як вірно зазначив В. Моддерман, велике значення римського права не в тому, що воно то тут, то там в силу санкціонування законодавчих актів ставало чинним правом - це явища, які проходять; значення римського права в тому, що ним пронизана вся наша література, що воно впливало на розвиток нашого права і розширило наше юридичне мислення.

Саїдов А. Х. характеризуючи романо-германську правову сім'ю зазначає, що вона має досить давню юридичну історію та склалася на основі вивчення римського права в італійських, французьких і німецьких університетах, що створили в XII -XVI ст. на базі Зводу законів Юстиніана загальну для багатьох європейських країн юридичну науку. Відбувся процес, який отримав назву «рецепція римського права». Спочатку ця рецепція носила доктринальні форми: римське право безпосередньо не застосовувалося, вивчались його понятійний фонд, досить розвинута структура, внутрішня логіка, юридична техніка.

Питання рецепції, правонаступності і суміжних правових понять в теоретичному та історичному аспектах висвітлювались в роботах А.Б. Венгерова, П.Г. Виноградова, В.Г. Графського, Д.В. Дождєва, Л.Є. Лаптєвої, С.А. Муромцева, З.П. Мельник, Ю.М. Оборотова, О.А. Підопригора, І.О. Покровського, С.В. Ткаченко, Є.О. Харитонова й ін.

Сам термін рецепція походить від латинського слова «receptio", тобто «прийняття» або «запозичення». Поняття рецепції використовується у різних галузях. У науковому обігу термін з'явився в другій половині XIX століття. Основоположником вважається німецький правознавець та історик К.Ф. Савін'ї, один із засновників історичної школи права. У своїх працях він доводить думку, що римське право діяло з часів падіння Західної Римської імперії – 476 р. до XI ст. в більшості країн Європи в звичаях, законах та роботах середньовічних юристів, на відміну від його сучасників, які стверджували, що рецепція римського права почалася з XI-XII ст.

Підопригора О.А. та Харитонов Є.О. під рецепцією розуміють його відродження, сприйняття духу, ідей і головних засад та основних положень тією чи іншою цивілізацією на певному етапі її розвитку в контексті загального процесу циклічних ренесансів. Мета і кінцевий результат рецепції — створення на існуючій базі чогось нового у сфері культури, права тощо.

Рецепція - це запозичення, асиміляція будь-яким суспільством чужих культурних моделей – таке визначення давав польський правник Ю. Бардах.

Мельник З.П. досліджує рецепцію права як однобічний, добровільний процес запозичення, сприйняття і подальшого пристосування до умов певної країни більш розвинутого права, створеного в інший момент часу або в іншій державі, з метою вдосконалення та поліпшення дії власної правової системи. На основі здійсненого нею аналізу правову рецепцію потрібно розуміти як складний процес, який не зводиться до механічного перенесення певних нормативних положень, а включає й подальше засвоєння і використання ідей, принципів, інститутів тощо правової системи інших часів та інших народів; добровільне запозичення, а не примусове; свідоме запозичення; однобічне запозичення; запозичення, що відбувається за ініціативи суб'єкта - рецепієнта; запозичення, що є можливим в рамках взаємодії більш-менш однорідних правових систем.

Досліджуючи вплив римського права на національне право країн, можна виділити наступні групи:

– країни з безпосередньою рецепцією норм римського права, яка розпочалася в XI-XII ст.: Італія, південь Франції, Іспанія;

– країни з сильним впливом римського права: Німеччина, Австрія, Нідерланди;

– країни з обмеженою рецепцією римського права, яка відбувається шляхом запозичення ідей та норм римського права не безпосередньо з першоджерел, а через ті системи, де рецепція відбулась раніше: північна Франція, Польща, Угорщина, Україна, Росія;

– відсутність значного впливу римського права: Англія і Ірландія.

Рецепція римського права є складним явищем. Виділяють декілька етапів цього процесу.

Отже, рецепційоване римське приватне право протягом тривалого часу було чинним у багатьох країнах Європи як загальне. Воно залишило глибокий слід у правосвідомості, цивільному законодавстві, в науці і практиці цивільного права. Рецепція права як така - це складне явище, що містить у собі процеси спадкоємності, сприйняття, повторюваності й запозичення правових форм з інших правових систем в силу їх історичної та культурної однорідності. Тому рецепцію й важливо сприймати як закономірний процес перенесення, засвоєння, збереження та використання правовими системами нових елементів.

ПОНЯТТЯ ТА ЗМІСТ ЕМФІТЕВЗІСУ ЗА РИМСЬКИМ ПРИВАТНИМ ПРАВОМ

Василенко Н.В.

Емфітевзис (лат. emphyteusis - насадження) - це право використання чужої земельної ділянки для сільськогосподарських потреб у випадку наявності у особи потреби і можливості такого використання. Емфітевзис полягав у наданні користувачу (емфітевту) власником земельної ділянки строкового права землекористування за умови використання землі для сільськогосподарського виробництва. Вказане право землекористування могло відчужуватися емфітевтом і переходити у порядку спадкування.

Особливе значення емфітевзису у системі прав на чужі речі полягає у тому, що регулювання відносин щодо користування чужою землею для сільськогосподарських потреб є складовою вирішення важливих соціальних і економічних проблем в Україні.

У науці римського приватного права окремі аспекти емфітевзису досліджувалися у працях правознавців-романістів М. Бартошека, В. Володкевича, В. Гутьєва, Д. Дождєва, С. Муромцева, І. Новицького, Є. Орача, О. Підопригори, Б. Тищика, Є. Харитонова та інших.

Емфітевзис набувався шляхом укладення договору у письмовій формі на 100 і більше років, договір був консенсуальним. Предметом договору емфітевзису була земля, як правило, необроблена, яка належала імператору, державі, храмам і приватним особам.

Так В. Гутьєва виділяє наступні *права емфітевти:*

право володіти земельною ділянкою закріплено у D. 2,8,15,1;

право користуватись земельною ділянкою і одержувати плоди з моменту їх відокремлення від плодоносної речі, тобто від землі, передбачено у D. 22,1,25,1;

право змінювати призначення предмету емфітевзису, проте джерела римського приватного права не визначають меж такої зміни, лише встановлюють санкції за погіршення землі (Nov. 120,8);

право віддавати емфітевзис у заставу, про що є пряма вказівка у D. 13,7,16,2 та D. 20,1,31 і для цього згода власника не вимагалась;

право встановлювати сервітути, що випливає із змісту D. 7,4,1, емфітевта мав лише на час дії договору емфітевзису, а також міг набувати сервітути на землю, якою володів, відповідно до D. 13,7,16,2 та D. 20,1,31;

право відчужувати емфітевзис шляхом укладення договору купівлі-продажу, міни, дарування, передавати як придане випливає з C. 4,66,3. Проте це право обмежувалось – емфітевта був зобов'язаний попередити власника про відчуження свого права, який у разі оплатного відчуження мав право переважної купівлі емфітевзису упродовж двох місяців або на отримання laudemium – плати за визнання його власності, яка становила 2% купівельної ціни. Емфітевзис міг бути предметом оплатного відчуження лише настільки, наскільки поліпшена земля. Відтак відчуженню підлягало лише емфітевтичне право, а не земля;

право передавати емфітевзис спадкоємцям за заповітом відповідно до Gai. 3,145, D. 6,3;

право на звільнення від сплати ренти за користування землею закріплено в C. 11,52,7 за емфітевтою, який отримав землю, що пустувала – у такому разі він звільнявся від сплати ренти за перші два роки господарювання;

право на захист емфітевзису надавалось емфітевті, з одного боку, як володільцю, з іншого – як власнику, тобто він мав як посесорний, так і петиторний захист. Встановлено види інтердиктів і позовів, якими міг скористатися емфітевта та розкрито їхню сутність.

Обов'язки емфітевти:

обов'язок сплачувати ренту і виконувати інші повинності встановлений у C. 4,66,2. Несплата емфітевтою ренти упродовж трьох років давала підстави власнику розірвати договір емфітевзису;

обов'язок обробляти землю належить до змісту емфітевзису і є його характерною рисою;

обов'язок не погіршувати стану земельної ділянки полягав у тому, що емфітевта не міг змінювати конфігурації земельної ділянки та був зобов'язаний поліпшувати якість землі;

обов'язок попередити власника про відчуження емфітевзису закріплений у C. 4,66,3.

Отже, на підставі дослідження прав і обов'язків сторін можна визначити наступне поняття емфітевзису за римським приватним правом – це речове право на чужу землю, що встановлювалось на підставі договору на строк 100 і більше років, за яким власник надавав емфітевті з метою обробітку у володіння і користування землю з правом відчуження емфітевзису у встановленому порядку, а також з правом передачі його у спадок, встановлення речових прав, зміни призначення землі; а емфітевта був зобов'язаний одержану за договором землю обробляти, не погіршувати її стану, сплачувати власнику щорічну ренту, встановлені податки і збори та попередити власника про відчуження свого права, надаючи йому можливість переважної купівлі емфітевтичного права.

ДО ПИТАННЯ ПРО «РОЗГЛЯД СУДОМ СПОРІВ ПРО ПОНОВЛЕННЯ НА РОБОТІ»

Галушко Т. Є., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Запара С. І.

Одним із основних показників рівня життя людини є його дохід, який забезпечується шляхом використання права на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується. Але, нажаль, досить часто виникають випадки порушення такого права, що призводить до виникнення спорів між суб'єктами трудових відносин, які підлягають вирішенню в судовому порядку. Отже, кожен працівник, який вважає свої права порушеними, має право не тільки на кваліфіковану юридичну допомогу, але і, перш за все, на судовий захист. Право на судовий захист - одна із найважливіших гарантій охорони трудових прав трудящих. Тому чим доступніша можливість його використання, тим краще забезпечується законність у сфері трудових правовідносин. Правильний розгляд судами справ за позовами про поновлення на роботі сприяє зміцненню законності у трудових відносинах, захист прав і охоронюваних законом інтересів громадян, підприємств, установ і організацій, вихованню трудової дисципліни, шанобливого ставлення до праці. При вирішенні конкретних справ про поновлення на роботі не можна не враховувати, що незаконне розірвання трудового договору нерідко створює труднощі у працевлаштуванні відповідно до професійної кваліфікацією, зниження життєвого рівня у зв'язку з втратою заробітку іноді на тривалий час.

Усе вищесказане визначає актуальність дослідження даної теми, метою якого є дослідження особливостей розгляду в судах трудових спорів, пов'язаних із незаконним звільненням працівників і подальшим відновленням на роботі.

Працівники, незаконно звільнені з роботи або переведені на іншу роботу, мають право звернутись до суду з позовом про поновлення на роботі. Поновлення на роботі означає надання працівнику тих же прав, обов'язків та повноважень, які він виконував до його звільнення.

Якщо звільнення з роботи проведено з порушенням закону, суд, не скасовуючи наказу і не змінюючи підстав припинення трудового договору, зобов'язаний поновити працівника на попередній роботі.

Незаконно звільнений працівник не поновлюється на попередній роботі лише тоді, коли повністю ліквідоване підприємство. Не може викликати відмову в поновленні на попередній роботі також наявність у працівника іншої роботи, на якій вже працює звільнений, якщо внаслідок звільнення з роботи порушені права працівника.

Записи про причину звільнення в трудовій книжці працівника мають робитися тільки згідно із формулюванням чинного законодавства і з посиланням на відповідну статтю Кодексу законів про працю України. При визнанні формулювання причини звільнення неправильним або таким, що не відповідає чинному законодавству, якщо це не спричиняє відновлення працівника на роботі, орган, який розглядає трудовий спір, зобов'язаний змінити це формулювання так, щоб воно відповідало чинному законодавству і містило посилання на відповідну статтю (пункт) закону.

Якщо при розгляді позову про поновлення на роботі особи, трудовий договір з яким розірвано за порушення трудової дисципліни, буде встановлено, що дисциплінарний проступок дійсно мав місце, але звільнення здійснено без врахування ступеня вини працівника, тяжкості проступку, обставин, за яких він зроблений, а також попереднього поведінки працівника і його ставлення до праці, суд має право скасувати накладене дисциплінарне стягнення у вигляді звільнення і задовольнити заявлений позов.

Лише у випадку, коли працівник звільнений без законної підстави або з порушенням встановленого порядку, але поновлення його на попередній роботі неможливе через ліквідацію підприємства, орган, що розглядає трудовий спір, зобов'язує ліквідаційну комісію або власника чи уповноважений ним орган, а в певних випадках правонаступника виплатити працівнику заробітну плату за весь час вимушеного прогулу. Вирішуючи позови про поновлення на роботі осіб, трудовий договір з якими розірвано у зв'язку з ліквідацією юридичної особи, припиненням діяльності індивідуального підприємця, скороченням чисельності або штату працівників (п.1 ст.42 КЗпП), суди зобов'язані з'ясувати, чи прийнято в установленому законодавством порядку рішення про ліквідацію юридичної особи або припинення діяльності індивідуального підприємця, чи дійсно вироблено скорочення чисельності або штату працівників, чи дотримані при цьому наймачем норми законодавства про працю, які регулюють порядок та умови розірвання трудового договору.

Судова практика показує, що трудові спори між роботодавцем і працівниками в галузі трудових відносин у пострадянські роки стали масовим явищем в матеріалах судів різних інстанцій. Реформування органів виконавчої влади вилилося в масові звільнення співробітників цих установ та організацій. Звідси в практиці судів виникли справи за масовим незаконним звільненням і поновленням. Щоб недопустити повторного виникнення такої проблеми, необхідна чітка регламентація і справедливість розгляду спорів, а також введення додаткових санкцій за умисне незаконне звільнення, що є особливо актуальним при подіях, які на сьогоднішній день відбуваються в Україні.

ПСИХОЛОГІЧНА ОСОБЛИВІСТЬ СУДОВИХ ДЕБАТІВ

Дрожж Р.Г., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: проф. Ясинок М.М.

Підготувати промову в судових дебатах нелегко, якщо не маєш досвіду. Кожний, хто хоче бути промовистим у цивільній справі, має бути і доказовим, і приємним, і захопленим своєю працею. Доказовість — необхідна, приємність породжує задоволення, захопленість приводить до перемоги, говорив Цицерон: «Erit eloquens, qui in foro causisque civilibus ita dicet, ut probat, ut delectet,ut fl ectat. Probare necessitatis est, delectare suavitutis, fl ectere victoriae»

Отже, дебати в засіданні суду вимагають ретельної наукової уваги, так як в них продовжується захист прав та законних інтересів осіб, які беруть участь у справі, реалізується принцип змагальності в найвищій формі. Судові дебати є додатковою для суду інформацією стосовно обставин справи та матеріально-правової кваліфікації. Вирішення усіх вище перерахованих проблем на законодавчому рівні значно полегшить роботу суддів та поставить крапку дискусіям.

Мова є втіленням думки, процесу мислення і засобом передачі, ідей, поглядів, оцінок іншим людям. Значна частина професійних дій юридичного працівника в суді здійснюється через виголошення промови. Такі психологічні феномени, як намір, ставлення, пропозиція, рішення тощо, передаються суддею, захисником за допомогою мови, через зміст і форму вираження.

Мова судового оратора має чітке цільове призначення — переконливо і вірогідно довести винність або невинність людини. Це покладає на оратора велику відповідальність за зміст мови, за ті аргументи, якими він оперує. Річ у тім, що його слова можуть вплинути на долю людини, про яку він говорить. Крім того, судова промова покликана представити суду в найбільш переконливій формі докази або контрдоводи і тим самим допомогти йому прийняти правильне рішення. Тому висока мовна культура юридичного працівника — одна зі найважливіших складових його професійної майстерності.

Хороша промова вважається та промова, яка переконала суддю. Промова має бути обґрунтованою, логічною, емоційною, зрозумілою та послідовною. Для досягнення поставленою мети необхідно дотримуватись певних правил:

1) Необхідно знати, що доказувати. Судова промова має важливе значення в судових дебатах, як можливість переконати суд в своїй правоті.
2) Не доводити очевидне. Безперечні факти доказів не потребують.
3) Дискутувати про головне. Головними є юридичні факти, які впливають на матеріально-правову кваліфікацію спору.
4) Підготовка аудиторії до головного аргументу. Самий головний аргумент повинен бути використаний тоді, коли суддя готовий сприйняти його суть.
5) Неможна говорити про спірні докази. Логічність це одна з головних умов при оголошенні судової промови. Опонент може скористатися недотриманням логічності промови, тим сами поставити представленні докази під сумнів.
6) Застосовувати прості речення. Слова та речення мають бути простими для сприйняття.
7) Вказувати на достовірність фактів. Достовірність фактів впливає на знання матеріалів справи, належну підготовку сторони по справі. Але треба пам'ятати, що суд приймає рішення на основі доказів, а не слів.
8) Контролювати тривалість виступу. Хороша промова має закінчитись тоді, коли суд вправі подумати про це. В ч. 7 ст. 193 ЦПК України закріплено, що суд першої інстанції не може обмежувати тривалість судових дебатів певним часом. Головуючий може зупинити промовця лише тоді, коли він виходить за межі справи, що розглядається судом, або повторюється. Але довга промова може розсіювати увагу судді та негативно вплинути на майбутнє рішення. Необхідно, щоб промова була змістовною та лаконічною. При цьому розкрити суть промови особи, яка бере участь у справі.
9) Вибрати темп та динаміку промови. Однією з головних цілей оратора в судових дебатах є уважність судді до слів та доказів сторони.
10) Зробити висновок. Крім цього, зосередити увагу на тому, яке рішення повинен винести суд.

Таким чином, аналіз минулого і сучасного стану нормативного регулювання, юридичної і психологічної літератури з проблеми використання психологічних знань у юрисдикційній діяльності дають підстави стверджувати, що успішність промови потребує від представника не тільки юридичних знань, умінь і навичок, що формуються при їх вивченні, але й знання щодо застосування законів психології.

РОЗВИТОК НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Завальна О.В., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Кравченко І.О.

Запровадження недержавного пенсійного забезпечення є одним з основних завдань реформування системи пенсійного забезпечення України. Ця система покликана створити можливості для збереження та примноження коштів вкладників з метою забезпечення отримання ними стабільного доходу після настання пенсійного віку.

Актуальність цієї теми полягає в тому, що створення законодавчих передумов розроблення та функціонування інститутів додаткового, добровільного пенсійного забезпечення є нагальною вимогою часу та необхідною умовою існування ефективної, соціально справедливої системи відносин у сфері соціального забезпечення населення.

Про створення в Україні трирівневої пенсійної системи, однією з яких є недержавний пенсійний фонд йдеться в указі Президента від 1998 року, але й на сьогоднішній день в суспільстві існує така думка, що найвигіднішою, найбезпечнішою та найстабільнішою пенсійною системою є солідарна. Варто лише її реформувати, збільшити ресурси Пенсійного фонду, справедливо призначити державні пенсії. Але досвід розвинених країн показує, що недержавне пенсійне забезпечення створює кращі можливості отримання стабільного доходу після настання пенсійного віку. Так в країнах Європи ще в кінці минулого століття зрозуміли, що державна пенсія може забезпечити лише прожитковий мінімум. А все інше має бути за рахунок другого і третього рівнів, розвиток яких є такими ж пріоритетними, як і наповнення солідарної пенсійної системи.

Протягом останніх років, замість комплексного розвитку всієї пенсійної системи йде однобоке нарощування ресурсів Пенсійного фонду (і це чомусь називають пенсійною реформою). Та грошей у фонді не вистачає. І це при тому, що в Україні, зокрема, один із найвищих у світі обов'язковий збір до Пенсійного фонду. А середня пенсія за віком трохи більша третини середньої зарплати тоді, як у Європі, де реально діє трирівнева пенсійна система, - мінімум 70 відсотків. Якщо ж врахувати гроші, які видають у "конвертах", то, за даними Мінекономіки, це співвідношення становитиме 14 відсотків. Особливістю недержавного пенсійного забезпечення є те, що внески учасників добровільні.Перевага також в тому, що збережені кошти збільшуються за рахунок інвестиційного доходу.

Недосконаліть нормативної бази, яка регулює недержавне пенсійне забезпечення викликає недовіру населення нашої держави до цієї пенсійної системи. Тому слід розробити відповідний закон, який би роз'яснював би всі аспекти такого забезпечення та надавав гарантії громадянам щодо стабільності доходу після виходу на пенсію.Основною метою ухвалення такого закону є надання працівникам можливості здійснювати додаткові пенсійні заощадження та отримувати більші пенсійні виплати за рахунок пенсійних накопичень та інвестиційного доходу від їхнього розміщення. Недержавна пенсія має стати додатком до пенсій, що виплачуватимуться з державної солідарної та обов'язкової накопичувальної систем.

Також до сфери регулятивного впливу відповідного закону, крім діяльності власне недержавних пенсійних фондів і фінансових установ, котрі надають йому відповідні послуги в сфері недержавного пенсійного забезпечення, потрібно віднести й діяльність банківських установ – надавачів послуг громадянам з відкриття й обслуговування пенсійних депозитних рахунків, і страхових організацій, що здійснюють страхування життя та страхування довічної пенсії. У зв'язку з цим виникає необхідність створення системи державного нагляду за недержавним пенсійним фондом.

Накопичувані кошти на пенсійних рахунках є джерелом значних інвестицій в економіку країни, що дозволяє розвинути ринок довгострокових запозичень коштів. Це дозволить країні менш залежати фінансово від зовнішніх країн.Тому слід передбачити обмеження на інвестиційну діяльність з пенсійними активами. Це має убезпечити пенсійні заощадження від ризикованих операцій і максимально мінімізувати ймовірність їхньої втрати.

Отже, ухвалення відповідного закону дозволить підвищити рівень пенсійних виплат людям похилого віку, збільшити бюджетні надходження у майбутньому,а також зменшить залежність від зовнішніх запозичень та сформує додаткове джерело довгострокового кредитування економіки. Це дасть змогу громадянам забезпечити себе у пенсійному віці, а також підвищити економічну стабільність у державі.

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ЮРИДИЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ПОРУШЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ТРУДОВІ СПОРИ

Запара С.І., к.ю.н., доцент

Юридична відповідальність за порушення законодавства про трудові спори може бути застосована у випадках, коли одна зі сторін трудових правовідносин порушує розгляд звернення іншої сторони, ігнорує її вимоги, не виконує взятих на себе зобов'язань.

На нашу думку, 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 відповідальності. При цьому адміністративна та матеріальна відповідальність визначається у законодавстві України, а договірна встановлюється у колективних та трудових договорах. Матеріальна відповідальність настає у випадку відшкодування шкоди, збитків, заподіяних у зв'язку з проведенням колективних акцій протесту, визнаних судом незаконними.

Застосування юридичної відповідальності під час вирішення трудових спорів, пов'язане із певними правовими характеристиками:

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. 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.

5. 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.

ЗЛОЧИНИ ПРОТИ ГРОМАДСЬКОГО ПОРЯДКУ ТА МОРАЛЬНОСТІ. КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ХУЛІГАНСТВА ТА ВТЯГНЕННЯ НЕПОВНОЛІТНІХ У ЗЛОЧИНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Івахненко В.М., студ. 4 курсу ЮФ,спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Курило М.П.

Кримінальний кодекс України в Особливій частині у Розділі XII передбачає відповідальність за злочини проти громадського порядку та моральності. Суспільна небезпечність діянь, котрі містяться у цьому Розділі (12 статей), виявляється в тому, що їх скоєння призводить до порушення суспільного порядку і моральних основ держави. Сукупність цих відносин і є родовим об'єктом зазначених злочинів.

Громадський порядок — це сукупність суспільних відносин, що забезпечують спокійні умови життя людей у різних сферах суспільне корисної діяльності, відпочинку, побуту і нормальної діяльності підприємств, організацій, установ у цій сфері. Злочини проти громадського порядку та моральності можна визначити як умисні суспільне небезпечні посягання на громадський порядок у різних сферах забезпечення життєдіяльності людей і моральні основи життя суспільства, взяті під охорону законом про кримінальну відповідальність. Виходячи з безпосередніх об'єктів ці злочини можуть бути поділені на два види:

1) злочини проти громадського порядку (групове порушення громадського порядку — ст. 293, масові заворушення — ст. 294, заклики до вчинення дій, що загрожують громадському порядку, — ст. 295, хуліганство — ст. 296);

2) злочини проти суспільної моральності (наруга над могилою — ст. 297, нищення, руйнування чи псування пам'яток історії або культури — ст. 298, жорстоке поводження з тваринами — ст. 299, ввезення, виготовлення або розповсюдження творів, що пропагують культ насильства і жорстокості, — ст. 300, ввезення, виготовлення, збут і розповсюдження порнографічних предметів — ст. 301, створення або утримання місць розпусти і звідництво — ст. 302, проституція або примушування чи втягнення до заняття проституцією — ст. 303, втягнення неповнолітніх у злочинну діяльність — ст. 304).

Кримінально-правова характеристика хуліганства. Хуліганству притаманні основний і додатковий (факультативний) об’єкти. Основним постійним об’єктом виступає громадський порядок внаслідок того, що проти нього передусім спрямоване хуліганське посягання і він переважно охороняється кримінальним законом. За своїм змістом громадський порядок — це відносини, що забезпечують обстановку громадського покою, належну поведінку людей у громадських місцях, додержання норм суспільної моральності, повагу до результатів людської праці, фізичну і моральну недоторканність навколишніх.

Для хуліганства характерна наявність специфічного мотиву. Причому внутрішня сила, яка штовхає до вчинення хуліганських дій, зводиться не до одного якого-небудь мотиву, а до багатьох з них, які прийнято називати хуліганськими спонуканнями. Такими спонуканнями є: прагнення відкрито показати свою зневагу до оточуючих чи суспільства в цілому; явно протипоставити свою поведінку громадському порядку; показати зневагу до особистої гідності людини і результатів її праці, а також до правил людського співіснування; прагнення виявити кримінально-карне бешкетування, хвастощі, п’яну хвацькість, свою “сміливість” і таким чином познущатися над беззахисним; виявити хоча б на короткий час свою “перевагу” над іншими законослухняними громадянами, а також інші негідні прояви. Усі перелічені спонукання можуть діяти окремо, але значною мірою у певному поєднанні.

Кримінальній відповідальності за вчинення хуліганства підлягають особи, яким до вчинення злочину виповнилося 14 років (ст. 22 КК).

Ще в середині минулого століття хуліганство становило більше третини у структурі всієї злочинності. Потім почалося зниження його рівня. Згідно з відомостями департаменту інформаційних технологій МВС України, у 2005 р. було зареєстровано 15 914 випадків хуліганства, у 2006 р. — 13 371, у 2007 р. — 12 139.

Вивчення демографічних даних стосовно хуліганства показує, що домінуючу роль серед винних відіграють чоловіки. Питома вага жінок серед хуліганів становить 5,9 %. Майже половина хуліганських посягань вчиняються особами віком від 14 до 24 років. Особам даної вікової групи властивий потяг об’єднуватись у групи для реалізації своїх хуліганських намірів. Розподіл осіб, які вчинили хуліганство, за загальноосвітнім рівнем такий: особи із середньою і неповною середньою освітою становлять 86,4 %, з вищою і незакінченою вищою освітою — 13,6 %.

Як правило, хуліганські дії вчиняються на ґрунті пияцтва чи наркотичного збудження.. Значна кількість суб’єктів цього злочину страждають на психічні захворювання (хронічний алкоголізм, психологічні аномалії, десоціалізація).

Аналіз стану злочинності серед неповнолітніх, статистичні показники свідчать, що криміногенна ситуація у молодіжному середовищі дедалі ускладнюється. Неповнолітніми скоюється все більше жорстоких, зухвалих злочинів — навмисних вбивств, тяжких тілесних ушкоджень, розбійних нападів.

ПИТАННЯ ПРО СТАНОВЛЕННЯ СУДОВОГО ПРЕЦЕДЕНТУ

Кисиленко О. В., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Запара С. І.

Розвиток судового прецеденту, пов'язують із формуванням англійського права. Судовий прецедент займає самостійне та особливе місце в системі джерел права. Серед юридичних джерел права він є найзначущім.

В історії англійського права дослідники виділяють чотири основні періоди розквіту звичаєвого права:

1) 1066 р. – панування римських військ на Британських островах, наступ германських племен англів, саксів, ютів, фризів (V-VI ст.) та захоплення сходу та півдня Британії датськими племенами, які запровадили норми германського звичаєвого права.

2) 1066 – 1485 рр. – формування та розвиток загального права. Король Вільям та його наступники, протягом майже століття не змінювали англосаксонських звичаїв і традицій, застосування яких постійно удосконалювалося місцевими судами. Пізніше розвинуті звичаї надали королівським судам необхідну базу для формування загального права.

3) 1485 – 1832 рр.– розквіт загального права, яке було змушене піти на компроміс з додатковою системою юридичних норм, - правом справедливості.

4) 1832 р. і по сьогодні - завершення формування судового прецеденту та процес небаченого розвитку законодавства.

У XVII ст. зусилля позитивного права і його відсталість від реалій феодального життя сприяли зростанню свободи судового розсуду при прийняті рішень. У XIX ст. відбулося пожвавлення правового життя. Після Другої світової війни в Європі починається період політико-правового розвитку, позначений прийняттям нових конституцій. У континентальній Європі потім відбувається рецепція прецедентного права.

Найбільший розвиток судового прецеденту серед країн континентальної правової системи відбувся у Швейцарії. Наступною сторінкою впровадження судового прецеденту в континентальну правову систему стало прийняття Європейської конвенції про захист прав людини та основних свобод 1950 р., а згодом створення та діяльність Європейського суду з прав людини в Стразбурзі 1953 р.

В Україні, попри поступове утвердження судового прецеденту у судовій системі, цей процес проходить у дискусійній площині та до цього часу не набув завершеної доктринальної форми.

Національна правова система вийшла з соціалістичної правової сім'ї, в якій норми формального права визначалися законодавчою владою і в якій існував пріорітет публічного права, оскільки існувала правова доктрина про збігання приватних і державних інтересів, відображених у законі соціалістичного суспільства.

В судовій діяльності суддя керується власними професійними уявленнями щодо здійснення правосуддя при вирішенні судової справи, які формально виражені в діючих нормах права. З урахуванням усіх змістовних сладових справи суддя вирішує її, використовуючи суддівський розсуд та створюючи нові правові положення. З'являються нові форми прецеденту: усунення прогалин у справі, судовий прецедент, прецедент тлумачення права.

Відповідно до зобов'язання привести судову практику у відповідність із рішеннями Верховного Суду України судовий прецидент набуває ознак джерела українського права. Відповідно до змісту Розділу XII «Прикінцеві положення» Закону України від 7 липня 2010 року №2453-VI «Про судоустрій і статус суддів» рішення Верховного Суду України є обов'язковим для всіх суб'єктів владних повноважень, які застосовують у своїй діяльності нормативно-правовий акт, що містить зазначену норму права, та для всіх судів України.

Внесено зміни у процесуальні кодекси України. Відтепер Цивільний процесуальний кодекс України в частині І статті 360-7 зазначає, що рішення Верховного Суду України, прийняте за наслідками розгляду заяви про перегляд судового рішення з мотивів неоднакового застосування судом касаційної інстанції одних і тих самих норм матеріального права у подібних правовідносинах, є обов'язковим для всіх суб'єктів владних повноважень, які застосовують у своїй діяльності нормативно-правовий акт, що містить зазначену норму права, та для всіх судів України. Суди зобов'язані привести свою судову практику у відповідність із рішенням Верховного Суду України.

Про впровадження в українську правову систему судового прециденту як джерела права свідчить і факт обов'язковості виконання рішень Європейського суду з прав людини, що пов'язане із зростанням впливу норм міжнародного права на внутрішньодержавне право.

Таким чином, історичний аспект судового прецеденту як джерела права, що з'явився ще в середньовічній Англії пов'язаний із історичними,географічними та іншими факторами а також завдяки неоціненному правовому спадку Римської імперії. На сьогодні судовий прецедент став активно запроваджуватись і у країнах континентальної правової системи, до яких віднесено й Україну.

ФІНАНСОВО-ПРАВОВА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ДЕЯКІ АСПЕКТИ

Козенко С.В., студ. 4 курсу ЮФ, спец «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Чернадчук Т.О.

Розвиток вітчизняного законодавства, зміни, що відбуваються у суспільних відносинах сприяють виникненню нових видів юридичної відповідальності і серед них - фінансової. Теоретичним і практичним аспектам фінансової відповідальності в науковій літературі присвячено досить багато уваги. При цьому слід звернути увагу на те, що в наукових колах існують різні точки зору стосовно виділення фінансово-правової відповідальності в самостійний вид юридичної відповідальності. Зокрема, висловлюється думка, щодо відсутності такого виду відповідальності, щодо існування тільки адміністративної відповідальності за порушення фінансового законодавства. Але з такою думкою погодитись неможливо.

Держава завжди була й буде зацікавлена у створенні та дотриманні встановленого порядку у фінансових відносинах, забезпеченні своїх майнових інтересів, зокрема, поповненні доходно! частини бюджетів усіх рівнів, а також витрачанні коштів цих бюджетів на потреби, визначені актами про бюджети. Порушення встановлених правил поведінки у фінансових відносинах є підставами для притягнення до юридичної відповідальності. Надаючи суб'єктам фінансових правовідносин певні права і свободи, держава зі свого боку вимагає від них належної реалізації встановлених приписів правових норм. Тим самим пояснюється необхідність і можливість державного примусу, однією з форм якого і є фінансово-правова відповідальність, яка має соціальні підстави - необхідність охорони суспільних відносин у сфері публічних фінансів [1 ,с.225].

Станом на сьогодення, інтенсивно розвивається фінансове право і уніфікується фінансове законодавство, в тому числі розробляється єдина система мір фінансово-правової відповідальності та фінансово-процесуального провадження. Відповідно, з'ясування правової природи відповідальності за порушення фінансового законодавства та її місця у системі юридичної відповідальності є особливо актуальним. Фінансово-правова відповідальність як вид юридичної відповідальності поки що знаходиться в стадії формування і як наслідок - існують певні невирішені проблеми у дослідженні відповідальності за порушення фінансово-правових норм. В першу чергу це стосується відсутності чіткого загального визначення фінансово-правової відповідальності, оскільки більш детальну розробку отримала податково-правова відповідальність і в деякій мірі бюджетно-правова відповідальність, так як фінансово-правова відповідальність здебільшого формується за інституційною ознакою. Але й тут виникає ціла низка невирішених питань, серед яких, як зазначає Д.М. Лук'янець, суттєве місце займає недосконаліть нормативної конструкції фінансової відповідальності, яка міститься у Податковому кодексі України. Так, науковець звертає увагу на те, що в процесі застосування санкцій за порушення податкового законодавства не враховуються причини самого вчинення правопорушення і варто було б розмежувати вчинення порушень при наявності суб'єктивних та об'єктивних причин, які останні в свою чергу тягнуть за собою при інших видах юридичної відповідальності певні пом'якшення Для правопорушника. При цьому не реалізується принцип індивідуальності при застосування штрафних санкцій, що являється порушенням прав та свобод людини та громадянина і є негативним [2]. Недоліки фінансової відповідальності проявляються і в інших сферах фінансової діяльності. Так, на підставі аналізу законодавчого закріплення застосування фінансових санкцій варто зазначити, що на сьогодні не існує чітко закріпленої форми притягнення порушників до фінансової відповідальності.

Таким чином, повністю погоджуючись з там, що фінансово-правова відповідальність є самостійним видом юридичної відповідальності, слід зазначити про нагальну необхідність подальших досліджень, які мають бути спрямовані на розвинення понятійного апарату фінансово-правової відповідальності та визначення її внутрішньої будови.

Література:

1. Нагребельний В. П. Фінансове право України. Загальна частина : навч. посібник [для студ. вищ. навч. закладів] / Нагребельний В. П., Чернадчук В. Д., Сухонос В. В. ; за ред. В. П. Нагребельного. - Суми : ВТД Університетська книга, 2004. - 320 с. - (Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, Українська академія банківської справи).

2. Лук'янець Д.М. Фінансова відповідальність за Податковим кодексом України: недоліки правового регулювання - [Електронний ресурс].. http://pravoznavec.com.ua/period/article/4563/%C4

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕМОКРАТИЧНИХ ІНСТИТУЦІЙ В УКРАЇНІ

Коробка О.С.

Триваюча політична нестабільність в Україні є результатом того, що майже всі українські уряди за 20 років незалежності не мали узгодженої політики, підкріпленої змістовними юридичними, адміністративними та економічними реформами. До теперішнього часу в Україні не були завершені політичні реформи, що встановили б чіткі правила гри в політичному середовищі та створили б передумови для гарантування демократичних прав і свобод та сприяли б встановленню конкуренції взамін політичного протистояння, яке тільки руйнує державність в Україні на що неодноразово звертала увагу Парламентська Асамблея Ради Європи.

Поточна криза в Україні – результат постійної та незавершеної конституційної реформи.

До Конституції України, як після 2004 року так і після 2010 року вносились зміни без урахування заперечень Венеціанської комісії та без проведення широкої публічної дискусії в країні.

Через широку публічну дискусію необхідно було вирішувати і питання Європейської інтеграції.

Асамблея неодноразово на протязі тривалого часу зверталась до керівництва нашої держави про вирішення кризи в легітимний суворо конституційний та мирний спосіб пропонуючи проведення переговорів між політичними силами для досягнення компромісу та утриматись від різних публічних заяв по обвинуваченню одна одну. Але ці заклики залишаються непочутими.

Єдиним способом вирішити сучасну кризу в Україні – це провести дострокові президентські та інші вибори, які є легітимним демократичним інструментом для обрання та контролю народом влади, що діє від його імені.

Проте як підкреслює Асамблея любі вибори як дострокові так і звичайні повинні бути організовані відповідно до законної процедури. Постійні зміни до виборчого законодавства свідчить про слабку політичну систему в Україні. Тому потрібно негайно приймати виборчий кодекс і встановити постійно діючу виборчу процедуру.

Засуджує Асамблея і той факт, що судова система України систематично використовується неналежним чином іншими гілками влади. Незалежне та неупереджене правосуддя є передумовою існування демократичного суспільства яке керується верховенством права. Тому виникає гостра потреба проведення комплексної судової реформи, а також реформи прокуратури.

Необхідно провести реформу всієї системи кримінальної юстиції та правоохоронних органів і вжити активних заходів для подолання всіх форм корупції в тому числі політичної. Для подолання кризових явищ необхідно негайно у тісній співпраці із венеціанською комісією завершити Конституційну реформу вУкраїні та привести Основний закон україни до Європейських стандартів особливо в частині положень про розподіл влад чітко визначивши їх повноваження, виборчого процесу та питань, що стосується правосуддя та прокуратури.

Для подолання сучасної кризи в Україні крім проведення дострокових президентських, парламетських і місцевих виборів запровадити в Україні відкритий та конструктивний діалог влади і суспільства. Доки влада не почує людей кризових явищ не усунути

Щодо механізму нашої держави то він повинен бути перш за все простим, ефективним, дешевим і контрольованим.

На жаль із-за невдосконалення державного механізму в Україні стримуються ті процеси, які повинні сприяти становленню в Україні демократичної, правової, соціальної держави.

Політична реформа повинна бути спрямована не просто на зміну форми державного управління, а на створення єдино правильної моделі з урахуванням всих викликів сьогодення, а це перш за все адміністративна реформа та децентралізація влади при розширенні повноважень адміністративно територіальних одиниць.

Тільки передача реальної влади народу України на місцях з можливістю формування не тільки органи управління, а і незалежного від центру бюджету, дасть змогу зняти і напруженість в суспільстві і покращити життя людей.

Список використаних джерел:

1. Резолюції парламентської Асамблеї Ради Європи 1179 (1999), 1239 (2001), 1244 (2001), 1346 (2003), 1364 (2004), 1466 (2005), 1549 (2007) та Рекомендації 1395 (1999), 1416 (1999), 1451 (2000) та 1722 (2005).

2. Коробка О.С. Проблема політичної реформи в України / Коробка О.С. // Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студ. ів Сумського НАУ (5-21 квітня 2005р.). – Суми: ВДТ «Університетська книга», 2005. – С. 389. Режим доступу: http://repo.sau.sumy.ua/handle/123456789/1515

ОКРЕМІ ПИТАННЯ ЩОДО РОЗВИТКУ ТРЕТЕЙСЬКОЇ ЮСТИЦІЇ В ЗАХІДНІЙ ЄВРОПІ У ПЕРІОД СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ

Котвяковський Ю.О.
Науковий керівник: проф. Ясинок М.М.

Третейський розгляд є найдавнішою формою вирішення майнових спорів між людьми. За відсутності державної судової системи він є єдиним способом розв'язання конфліктів. Проте з появою держави функція судочинства зосереджується у державних судах.

В епоху середньовіччя у Західній Європі спостерігається посилення ролі королівського судочинства та судів великих феодалів, що діяли у межах феодальної вотчини. Так, О.А. Омельченко зазначає, що з другої половини VII століття у франків на судових зібраннях головують королівські графи, замість місцевих старост. Поступово обмежується і участь простих общинників у судових зібраннях, що раніше було їх обов'язком. Значно зростає також роль вотчинних судів у яких судочинство здійснювалось великими землевласниками. Церковні суди втрачають характерну для них на ранньому етапі роль арбітра натомість отримують компетенцію з розгляду широкого кола справ, зокрема шлюбно-сімейних, цивільних, деяких кримінальних справ, справ служителів церкви. Разом з тим третейський суд не зникає. Зокрема, він стає зручним засобом для феодалів у вирішенні спорів між собою.

У містах, що користувались магдебургським правом підсудність міському суду була привілеєм бюргерів. Судді таких судів обирались з числа авторитетних жителів міста. На це вказують ряд історичних документів, зокрема хартії XII століття, що надають автономні права містам Фландрії, які визнають міста особливими територіями з особливим законом та особливими альдерменськими судами. Середньовічні міста були ремісничими та торгівельними центрами. Переважною формою організації середньовічної торгівлі були ярмарки, що з XII століття починають діяти у містах та при маєтках великих землевласників. Безумовно, у процесі здійснення торгівельних операцій виникали спірні питання, що потребували швидкого та ефективного вирішення. Ю. Борхардт аналізуючи розвиток економічних відносин середньовічної Німеччини, зазначає що розвиток ярмаркової торгівлі призводить до виникнення особливого ярмаркового права поява якого була викликана необхідністю створення єдиних правил для всіх учасників торгівельних операцій. Ці норми були основою для розгляду спорів між учасниками торгівлі особливими ярмарковими судами, які виникають разом з появою ярмарок.

Ярмаркові суди виникали не лише у Німеччині, вони з'являються також в інших європейських країнах, зокрема у Франції та Англії. Це було викликано рядом причин, серед них різноманітність правових поглядів купців з різних місцевостей; складність і різноманітність спорів, які виникали на ґрунті торгівельних операцій; потреба у надзвичайно швидкому вирішенні спорів. Звичайні суди, як правило, не могли забезпечити розгляд справ на належному рівні. Ярмаркові суди тривалий час перебувають під контролем короля та великих землевласників, при маєтках яких діяли ярмарки. Проте з XIV століття до участі і здійсненні судочинства залучаються купці, які поступово витісняють з ярмаркових судів представників державної влади, а самі суди набувають третейських рис.

Розвиток міжнародної торгівлі у період Середньовіччя та небезпеки, які пов'язані з переміщенням товару на значні відстані, стимулюють купців до об'єднання у спільноти, з яких виростає купецька гільдія. Вона створює специфічні норми, у тому числі і порядок вирішення спорів між купцями, який за своїм характером був третейським.

З часом купецька гільдія переростає у стійке утворення з системою звичаїв і норм та механізмами вирішення спірних питань які без формалізму та засновані на принципах арбітрування. Поступово це право купецької гільдії визнається державою. Про що свідчить договір укладений в XI столітті між купецькою гільдією та кастеланом французького міста Омера за яким гільдії дозволялось розглядати справи бюргерів. Особливого поширення у період Середньовіччя третейські суди набувають у Італії, де вони мали підтримку з боку держави та землевласників. В Італії існували особливі консульські суди, що створюються купцями на противагу становим судам дворянства та духовенства. Досить рано виникає традиція передавати всі спори, які виникають між членами купецької корпорації на розгляд виборних (consules), їх розгляд відбувався у будинку де вирішувались інші справи цієї корпорації.

У житті середньовічного міста крім торгівлі велику роль відігравало ремесло. Необхідність врегулювання виробничих відносин у середовищі ремісників зумовлює виникнення ремісничих об'єднань – цехів або гільдій, а також норм обов'язкових для членів такого об'єднання.

Судова система середньовічного міста далеко не завжди була здатна швидко та ефективно розв'язати спір між членами цеху. Тому спори між членами ремісничих гільдій розглядались спеціальними гільдійськими судами, що діяли на третейських засадах. Це право передбачає регламент ремісничих гільдій Лондона, т. зв. «книга звичаїв», цехові статути Стокгольма.

Отже, незважаючи на посилення державної судової системи третейські суди залишались ефективним засобом вирішення майнових спорів у випадках коли звернення до державного суду було ускладненим або недоцільним.

СТРУКТУРА ПРАВОВОГО СТАТУСУ ОРГАНУ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ

Кузнецова М.Ю.

Визначення структури правового статусу органів виконавчої влади, з теоретичної точки зору, потрібно визнати недостатньо дослідженим та вивченим. У цьому аспекті найбільш науково розробленими постають дослідження щодо їх адміністративно-правового статусу. Наприклад, В.Я. Малиновський до структури правового статусу органів виконавчої влади (як складової органів державного управління) відносить такі основні елементи: 1) завдання та цілі, 2) компетенцію, 3) повноваження, 4) відповідальність, 5) порядок формування, 6) процедури діяльності цих органів. При цьому автор відмічає, що конкретний його зміст та обсяг залежить не лише від рівня того чи іншого органу, але й від його соціального спрямування, «адже різні управлінські рівні визначають і відповідні завдання та цілі (функції), що покладаються на ці органи. Зрозуміло, що чим вищий цей рівень, тим складніші завдання необхідно вирішувати органам виконавчої влади».

Достатньо системною, на наш погляд, постає позиція Д.Н. Бахраха який запропонував виділяти три головних блоку, що становлять зміст статусу суб'єктів адміністративного права (до яких, очевидно, відносяться і органи виконавчої влади України): 1) цільовий; 2) структурно – організаційний; 3) компетенційний.

Значення цільового блоку у змісті правового статусу полягає у тому, що наявність певної суспільно корисної мети – це обов'язкова ознака таких суб'єктів, оскільки, по-перше, цілі їх створення та діяльності чітко визначаються законом та не можуть виходить за межі правової діяльності; по-друге, саме зазначені цілі й визначають особливості їх правового статусу.

Структурно-організаційний блок у змісті правового статусу – це «нормативне регулювання порядку утворення, легалізації, реорганізації, ліквідації суб'єктів, їх підпорядкованості та порядок передачі з ведення одних організацій у підпорядкування інших, встановлення та зміни організаційних структур, … право на організаційне самовизначення і право на офіційні символи».

Натомість, компетенційний блок постає, на думку багатьох науковців, чи не найголовнішим у змісті правового статусу органів виконавчої влади, як суб’єктів адміністративного права та, відповідно, суб’єкта адміністративних, інформаційних та інших правовідносин. Наразі, зазначимо, принаймні, два наукових підходів до розуміння змісту поняття компетенція стосовно державних органів.

Так, у працях А.В. Венедиктова знайшла відображення теорія компетенції, згідно з якою «держава визначає компетенцію держоргану, тобто предмет його діяльності (його завдання і функції) і обсяг прав і обов'язків, необхідних для здійснення його завдань». Ґрунтуючись на такому висновку, зокрема, А.В. Венедиктов відмічає, що компетенція – «збірне поняття для цивільної, адміністративної і всіх інших видів правосуб'єктності, що належать держорганам». До речі, аналогічної позиції дотримувався й О.С. Іоффе.

Разом з тим, проведений аналіз відповідної наукової літератури дозволяє нам, ґрунтуючись, серед іншого, на результатах, отриманих А.В. Лавренюком, запропонувати виділення четвертого блоку у змісті правового статусу – гарантійного. Слід погодитися з автором у тому, що відносно суб'єкта публічного права (очевидно, що це стосується й органів виконавчої влади України) «гарантії існують не стільки для нього самого, скільки для особистості і суспільства, в інтересах яких цей суб'єкт діє». Автор пояснює таку позицію тим, що «іноді досить об’ємні повноваження суб’єктів публічного права створюють реальну загрозу щодо порушення прав громадян та організацій. Щоб уникнути цього, необхідні механізми самообмеження суб'єктів публічного права та їх юридичної відповідальності, що і дозволить забезпечити законність їхньої діяльності».

Наразі підкреслимо, що в рамках дослідження гарантійного блоку правого статусу існує низка завдань, які потребують конструктивного вирішення. Наприклад, однією із гарантій законності діяльності органів виконавчої влади України (як суб’єкта публічного права) є процесуальна форма їх діяльності. Саме в зв’язку з цим потребує наукової уваги: по-перше, проблема співвідношення юридичного процесу та юридичної процедури; по-друге, особливості процесуальної форми діяльності, зокрема органів виконавчої влади України в економічній, політичній, соціальних сферах суспільного життя, про що, наприклад, наголошує А.В. Позняков.

Таким чином, запропонований Д.Н. Бахрахом підхід дозволяє сформувати основи для системного дослідження змісту правового статусу органів виконавчої влади України. Серед іншого, запропоновуємо у змісті правового статусу зазначених органів виділити четвертий блок – гарантійний (ґрунтуючись на відповідних напрацюваннях А.В. Лавренюка). До того ж, обґрунтовано важливість виділення гарантійного блоку, перш за все, для забезпечення необхідного рівня законності у діяльності органів виконавчої влади, серед іншого, як суб’єктів інформаційних правовідносин. Крім того, вирішення зазначених наукових завдань щодо процесуальної форми діяльності органів виконавчої влади (в рамках дослідження запропонованого четвертого блока у змісті правового статусу – гарантійного) дозволить отримати результати, які сприятимуть більш глибокому розумінню сутності та змісту правового статусу органів виконавчої влади України, зокрема, як суб’єктів інформаційних правовідносин.

ПРИСЛІВ'Я ТА ПРИКАЗКИ УКРАЇНСЬКОГО НАРОДУ

Кузьменко Н.М.

Прислів'я та приказки відображають багатоманітне життя та духовний світ українського народу. Немає такої сфери життя народу, його побуту, звичаїв, про які б не йшла мова у прислів'ях та приказках. Видатний учений-педагог К. Д. Ушинський писав, що в прислів'ях, як у дзеркалі, відтворені всі сторони життя народу – сімейно - родинна, побутова, господарська, громадська діяльність, потреби, звичаї, погляди на природу і людей, на значення всіх явищ життя.

Найдавнішими за походженням є прислів'я та приказки про природу, її явища, рослинний і тваринний світ. Добробут людей значною мірою залежав від природи, погодних умов. Тому з давніх-давен наші предки стежили за сонцем, місяцем, зірками, поведінкою диких і свійських тварин, щоб передбачити погоду, вберегти урожай. Такі прикметні спостереження відбилися у прислів'ях («Ластівки низько літають - дощ обіцяють», «Пищить снігур - скоро зима буде»). Слов'яни любили й шанували землю, вірили в її силу і щедрість. Набутий народом досвід закріпився в приказках-порадах, як доглядати землю, удобрювати її. Народ здавна помітив, що врожай залежить від сніжної зими та теплих весняних дощів («Багато снігу - багато хліба», «Два дощики в маю - певно бути врожаю»). Більшість прислів'їв про природу вийшла за межі своїх семантичних полів і зараз вживається з переносним значенням. Так, вода стала мірилом людського життя («Літа пливуть, як вода»), чиста вода уособлює чесність, правдивість («На чистій воді не жаль і утонути» - за щось добре можна й постраждати), каламутна - нечесність, крутійство («В мутній воді рибу ловить»). Сонце стало символом щастя, свободи, надій на краще життя («Після дощу і сонце засяє». За небесними світилами у фольклорі закріпились символічні ознаки людських істот (зоря - дівчина, місяць - парубок та ін.).

З прикметами тісно пов'язані прислів'я-спостереження про зміну погоди, що могло вплинути на хід сільськогосподарських робіт. Хлібороб приурочував ці спостереження до відповідних пір року, які запам'ятовувалися у зв'язку із святами, що припадали на той час. Так, про настання весни говорили: «На теплого Олекси щука-риба лід хвостом розбиває», про тяжкі переднівки раннього літа - «Дождали Луки - ні хліба, ні муки», «Петрівка - на хліб катівка», про новий урожай - «На Іллі новий хліб на столі» і тощо. Характерно, що у прислів'ях згадувалися тільки ті свята, які були пов'язані з землеробством.

Прислів'я про пори року - енциклопедія хліборобського життя. Після холодної зими наступає весна, і всі її ждуть з нетерпінням. Від весняних робіт у полі залежить добробут селянина («Ярь-весна - наша отець і мати, хто не посіє, не буде збирати»). У прислів'ях даються поради, коли розпочинати працю на полі («Зійшов сніжок - берись за плужок»), засівати ріллю добірним зерном («Яке посієш, таке і звієш»), зібрати без втрат урожай («Поки зерно в колоску, не засиджуйсь в холодку»). Осінь пов'язана з дощами («Восени ложка води, а дві болота»), а зима - з холодами («Питається лютий, чи добре взутий»).

Чи не найбільше прислів'їв на хліборобську тему показують ставлення людей до землеробства. Незважаючи на тяжку, виснажливу працю у полі при оранці, у жнива, на косовиці, під час молотьби, народ за допомогою афоризмів передав ставлення до праці як основи життя («Землі кланяйся низько, до хліба будеш близько»). Дуже давнього походження вислів «Нивко, нивко, верни мою силку, бо я тебе жала, силку роняла!», в ньому відбилась віра наших предків у те, що земля повертає силу тим, хто працює на ній. Так, після жнив женці, проказуючи цю приказку, качалися по землі, щоб стати знову сильними, як земля.

Традиційні прислів'я про працю - це вічні істини, життєві узагальнення щодо основи існування людини. У них також відбито соціальна нерівність, прагнення до справедливості, підневільна робота на багачів («На чужій роботі не збагатієш, а згорбатієш», «Заробив води до хліба»), засуджується ледарство («Праця чоловіка годує, а лінь марнує»).

Рослинний світ у прислів'ях наділявся людськими рисами. Мале деревце асоціювалося з підлітком, якого треба виховувати («Гни деревину, поки мала»), сила, могутність - з дубом («Жолудь який малий буває, а з нього великий дуб виростає»), слабкість, покірність - з лозиною («Хилку лозину і вітер зігне»). У прислів'ях часто згадуються птахи й звірі, їхні характерні риси пов'язуються з рисами людей. Так, вовк став уособленням жорстокої людини («Пожалів вовк кобилу - залишив хвіст і гриву»), заєць - боязливої («Полохливий заєць і пенька боїться»), лисиця - хитрої («Дивиться лисицею, а думає вовком»), свиня - нахабної, безсоромної («Посади свиню за стіл, а вона й ратиці на стіл»). Такі ж переносні ознаки мають і птахи: орел, сокіл - сильний, швидкий («Клекіт орлячий з-під хмари чути»), сорока - говірлива, ворона - криклива («Сорока від свого язика страждає», «Ворона маленька, та рот великий»).

У той далекий час люди розуміли, наскільки вразливою є природа й застерігали байдужих:: "Будь обережний, поряд з тобою інші істоти, дай їм жити...". Високий рівень розуміння явищ природи,, екологічне світосприйняття наших предків виявляється у народних прикметах, приказках та прислів'ях: які вимагали ставитись до природи як до святині.

Прислів’я та приказки різноманітні, вони знаходяться поза часовим простором. Усна народна творчість залишається актуальною, припадає завжди до місця, її надбання невіддільні від життя людини, як мова і пісня.

ОСОБЛИВОСТІ КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НЕПОВНОЛІТНІХ. ЗВІЛЬНЕННЯ НЕПОВНОЛІТНІХ ВІД КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ПРИМУСОВИХ ЗАХОДІВ ВИХОВНОГО ХАРАКТЕРУ

Левун С.С., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Курило М. П.

Кримінальній відповідальності підлягають особи, які до вчинення злочину досягли віку 16 років. Це так званий загальний вік кримінальної відповідальності неповнолітніх.Закон також передбачає і знижений вік кримінальної відповідальності. Йдеться про осіб віком від 14 до 16 років. Вони підлягають кримінальній відповідальності за такі види злочинів, як: убивство, умисне тяжке тілесне ушкодження, зґвалтування, хуліганство та інші Зниження віку кримінальної відповідальності законодавець обумовив перш за все тим, що особа уже в 14-річному віці усвідомлює суспільну небезпеку і протиправність багатьох тяжких злочинів.

Звільнення від кримінальної відповідальності допускається лише тоді, коли завдання, які стоять перед КК, можуть бути досягнуті і без застосування найбільш суворих кримінально-правових заходів. Розділ XV передбачає два види звільнення неповнолітніх від кримінальної відповідальності:

1. Звільнення від кримінальної відповідальності із застосуванням примусових заходів виховного характеру (ст. 97);
2. Звільнення від кримінальної відповідальності у зв’язку із закінченням строків давності (ст. 106).

Неповнолітнього, який вперше вчинив злочин невеликої тяжкості може бути звільнено від кримінальної відповідальності, якщо його виправлення можливе без застосування покарання.

Особливості кримінальної відповідальності неповнолітніх є застосування до них примусових заходів виховного характеру. Під цими заходами розуміють передбачені кримінальним законом заходи впливу, що застосовуються судом до неповнолітніх за вчинення злочину, але не є кримінальним покаранням. За своєю юридичною природою ці заходи є заходами виховання, переконання і спрямовані на забезпечення правильного формування особистості неповнолітніх, виключення антисоціальних властивостей і навичок, попередження вчинення ними правопорушень. Обов"язковими ознаками цих заходів є:

а) передбаченість їх кримінальним законом ;
б) застосування їх тільки судом (або спеціально уповноваженим суддею);
в) застосування їх тільки до неповнолітніх, які вчинили злочин;
г) відсутність в цих заходах ознак кримінального покарання.

Мається вичерпний перелік примусових заходів виховного характеру:

1) зобов"язання публічно або в іншій формі попросити вибачення у потерпілого;
2) застереження;
3) передача неповнолітнього під нагляд батькам або особам, які їх замінюють, чи під нагляд педагогічному або трудовому колективу, а також окреми громадянам;
4) покладення на неповнолітнього, який досяг п"ятнадцятирічного віку і має майно або заробіток, обов"язоку відшкодувати заподіяни збитки;
5) направлення неповнолітнього до спеціальної навчально-виховної установи до його виправлення, але на строк, що не перевищує трьох років.

Обов"язок публічно або в іншій формі попросити вибачення у потерпілого передбачає прохання вибачення в присутноті не тільки потерпілого, а й інших осіб, на зборах колективу, де працює чи вчиться винний або потерпілий.

Застереження полягає в оголошенні судом осуду соціально небезпечної поведінки, у вимозі припинити таку поведінку під загрозою застосувати більш суворі заходи відповідальності.

Передача неповнолітнього під нагляд батькам або особам, які їх замінюють, чи під нагляд трудовому або педагогічному колективу по своїй суті передбачає посилення контролю і виховного впливу з боку тих осіб, які зобов"язані в силу сімейних, ивробничих або інших відносин здійснювати позитивний вплив на неповнолітнього. Саме тому цей захід може застосовуватися тільки тоді, коли батьки або колектив мають можливість здійснити такий вплив, створити нориальну обстановку для неповнолітнього.

Більш суворим видом примусових заходів виховного характеру є покладення на неповнолітнього обов"язку відшкодувати заподіяну шкоду. З урахуванням специфіки і суворості цього заходу закон обмежує можливість його застосування як віком неповнолітнього, так і його матеріальним становищем: цей захід може бути застосований тільки до неповнолітніх, які досягли п"ятнадцятирічного віку і мають майно або заробіток.

Найбільш суворим заходом виховного характеру є направлення неповнолітнього до спеціальної навчально-виховної установи для дітей і підлітків.

ДО ПИТАННЯ ПРО ЮРИДИЧНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ МЕДИЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ ЗА НЕНАЛЕЖНЕ ВИКОНАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ ОБОВЯЗКІВ

Матвєєв Р.О., студ. 3 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Рожкова Л.І.

Конституція України проголошує, що життя і здоров'я людини є найвищою соціальною цінністю (ст.3). Основний закон держави гарантує кожному громадянину, іноземцям або особам без громадянства, які на законних підставах перебувають на території України, право на охорону здоров'я (ст.49). Це право забезпечується системною діяльністю державних та інших лікувальних закладів, санаторно-профілактичних установ, санітарно-епідеміологічних організацій.

«Основи законодавства України про охорону здоров'я» (ст.6) містять перелік прав, які включають життєвий рівень, зокрема, їжу, одяг, житло, медичний догляд та соціальне обслуговування і забезпечення, який є необхідним для підтримання здоров'я людини; безпечне для життя і здоров'я навколишнє природне середовище; санітарно-епідемічне благополуччя території і населеного пункту; безпечні і здорові умови праці, навчання, побуту та відпочинку.

Держава згідно з Конституцією України гарантує всім громадянам реалізацію їх прав у сфері охорони здоров'я, а також захист цих прав в судовому порядку.

Кримінальний кодекс України регулює окремі аспекти медичної діяльності (ст. 131,132,134,137-145). Зокрема, ст.140 КК України за неналежне виконання медичними працівниками професійних обов'язків передбачає такі види покарання як позбавлення права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до п'яти років або виправними роботами на строк до двох років, або обмеженням волі на строк до двох років, або позбавленням волі на той самий строк. Те саме діяння, якщо воно спричинило тяжкі наслідки неповнолітньому, - карається обмеженням волі на строк до п'яти років або позбавленням волі на строк до трьох років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років. Під санкцію даної статті підпадають такі діяння: несвоєчасний або неправильний діагноз захворювання, залишення хворого без належного медичного догляду, переливання крові іншої групи, залишення сторонніх предметів в організмі хворого під час хірургічної операції, застосування неправильного лікування, недостатній контроль за медичною технікою, порушення правил виготовлення, зберігання або застосування лікарських засобів, невстановлення належного лікувально-охоронюваного режиму для хворих, які страждають на психічні розлади, невиконання медсестрою вказівки лікаря щодо застосування до хворого ліків чи процедур тощо. Цивільний кодекс України регулює правовідносини у сфері матеріальної відповідальності медичних працівників за завдання шкоди (ст.22, 23).

При реалізації даних норм на практиці виникає низка проблем. По-перше, законодавством чітко не визначено зміст поняття «шкода здоров'ю». В правозастосовній практиці цим поняттям позначаються, як правило, тілесні ушкодження, які перебувають у прямому причинно-наслідковому зв'язку з поведінкою медичних працівників. Таке тлумачення не висвітлює всі шкідливі наслідки неналежного лікування, що можуть полягати у прогресуванні хвороби, погіршенні психологічного стану, у зв'язку з чим значні і невиправдані матеріальні витрати пацієнта на лікування.

По-друге, визначити характер завданої шкоди здоров'ю пацієнта, як правило, неможливо без залучення експертів-фахівців з конкретної галузі медицини, або кількох суміжних галузей. Як свідчить практика, в таких випадках рідко можна розраховувати на об'єктивний та неупереджений висновок. Так, за всю історію судової практики України існує лише кілька справ даної категорії, коли вину медичного працівника, або лікувальної установи було доведено в судовому порядку.

По-третє, виникає проблема з кваліфікацією діянь даної категорії, оскільки мають місце підміна понять «лікарський злочин» та «лікарська помилка». До лікарських помилок у практиці юристів та медичних працівників відносять: незловмисне упущення лікаря (або будь-кого з медичного персоналу) в його професійній діяльності, якщо при цьому виключені недбальство, недобросовісність, самовпевненість, байдужість. Лікарська помилка юридично, незалежно від наслідків, безкарна. Це проблема не юридична (карно – правова), а медична та моральна. Підміна поняття «лікарська помилка» на «лікарський злочин» неприпустима та призводить до деструктивного конфлікту інтересів пацієнтів та медпрацівників. Це різні діяння з юридичної точки зору, плутати їх недопустимо. Останнім часом у фаховій літературі порушується питання про необхідність запровадження страхування медичної помилки. На нашу думку, дану проблему слід вирішувати шляхом створення страхових фондів з добровільними внесками медичних працівників.

Узагальнюючи викладене, доцільно розглянути питання про необхідність прийняття закону України про права пацієнта або врегулювати його правовий статус спільно з правовим статусом медичного працівника шляхом прийняття Медичного кодексу України, який би відповідав загальновизнаним міжнародним правовим стандартам.

К ВОПРОСУ О ДВОЙНОЙ РОЛИ БАНКОВ – СУБЪЕКТОВ НАЛОГОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

Махремов А.Д.,студ.4 курсу ЮФ, спец «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Чернадчук Т.О.

Согласно действующему законодательству Украины, банки являются субъектами налоговых правоотношений. При этом их роль в налоговых правоотношениях определяется двумя статусами, поскольку они могут выступать в указанных отношениях как лица, которые способствуют взысканию налогов, сборов (обязательных платежей) и в качестве плательщиков налогов, сборов (обязательных платежей). Данный тезис объясняется тем фактом, что с одной стороны они выступают в качестве самостоятельных налогоплательщиков, а с другой - они являются посредниками между государством и налогоплательщиками, т.е. выступают в качестве налоговых агентов. Банк является лицом, способствует уплате налогов и сборов (обязательных платежей). Под лицами, способствующих уплате налогов, сборов и пошлин, понимают обязанные лица, от действий которых зависит надлежащее исполнение обязанностей налогоплательщиков, контроль за полнотой и своевременностью уплаты налогов, сборов и пошлин в бюджеты и предоставления информации о налогоплательщике, необходимой для насчета налогов и сборов. Таким образом, к субъектам налоговых отношений включают и кредитно-финансовые учреждения, через которые осуществляются платежи по перечислению налогов в бюджеты соответствующих уровней.

Вопрос статуса налогового агента является интересным для исследования, поскольку законодательство возлагает на банки некоторые дополнительные контрольные функции и именно банки испытывают на себе такие обязанности, выступая в качестве налоговых агентов. Для полного исследования вопроса относительно правового статуса банка как налогового агента, необходимо провести анализ действующего законодательства и установить его права и обязанности, поскольку они имеют определяющее значение для выяснения его места среди других субъектов налоговых правоотношений. Действующим налоговым законодательством на банки возлагается выполнение ряда специфических функций, целью которых является обеспечение эффективного функционирования налоговой системы страны. В соответствии со статьей 18 Налогового кодекса Украины налоговым агентом признается лицо, на которое этим Кодексом возлагается обязанность по исчислению, удержанию с доходов, которые начисляются (выплачиваются, предоставляются) плательщику, и перечислению налогов в соответствующий бюджет от имени и за счет средств налогоплательщика. При этом налоговые агенты приравниваются к налогоплательщикам и имеют права и выполняют обязанности, установленные настоящим Кодексом для налогоплательщиков.

Налоговых агентов иногда путают с налогоплательщиками или их представителями. В ряде случаев ставится знак равенства между налоговым агентом и налоговым органом, тогда как налоговый агент - это юридическое или физическое лицо, на которое возлагаются обязанности по исчислению, удержанию с плательщика и перечисление налога или сбора в бюджет. Если налоговый представитель действует на основании соглашения, решение компетентного органа или общего закона, то в основе деятельности агента лежит норма закона, делегирует ему особые полномочия. То есть на банк как на налогового агента возлагаются соответствующие обязанности и функции действующим налоговым законодательством.

Обязанности банка в сфере налоговых отношений определены, в первую очередь, в НК Украины, Законе Украины «О банках и банковской деятельности». Банк как субъект, способствует уплате налогов, сборов и пошлин, выполняет поручения плательщиков налогов о перечислении налогов и сборов в бюджет в установленный законодательством срок. Банк выступает обязанными субъектами, поскольку их обязанности подкрепляются принудительной силой государства, поскольку руководители и другие должностные лица банков и других финансово-кредитных учреждений за невыполнение требований, а также за непредоставление орга нам налоговой службы в установленный законом срок уведомлений о закрытии счетов налогоплательщиков или начала осуществления расходных операций по счету плательщика налогов до получения документально подтвержденного уведомления налогового органа о взятии счета на учет в органах налоговой службы привлекаются к ответсвенности.

Таким образом, банк составляет часть налоговой системы Украины, поскольку деятельность банка тесно связана с реализацией многих налогово-правовых норм. Отметим, что одним из важнейших обязанностью является обеспечение наиболее полного и своевременного внесения в бюджеты и государственные целевые фонды налогов, сборов (обязательных платежей).

НОБІЛІТАЦІЯ СЛОБІДСЬКОЇ КОЗАЦЬКОЇ СТАРШИНИ (ІСТОРИЧНИЙ ТА ПРАВОВИЙ АСПЕКТИ)

Михайліченко М.А., к.і.н.

На момент ліквідації сотенно-полкового устрою Слобідської України, місцева козацька старшина перетворилася на замкнений привілейований стан. Замкненість старшинського стану виявлялась в успадкуванні старшинських урядів, існуванні почесного чину «підпрапорних», який надавався переважно старшинським дітям, шлюбній політиці. З козацького загалу поступово виділяються «знатні» старшинські роди. Так, в Сумському полку найбільш впливовими козацько-старшинськими родами були Кондратьєви, Куколі, Романови; в Охтирському – Уманці, Шарії, Перехрестови; в Харківському – Квітки, Ковалевські, Голуховичі, Жученки; в Ізюмському – Могилки, Данилевські, Донець-Захаржевські,Шидловські; в Острогозькому – Куколевські й Тев'яшови. Соціальна замкненість, привілеї і вольності, володіння «підданими черкасами» (тобто фактично кріпаками) перетворює слобідську старшину на місцеву еліту, яка починає усвідомлювати себе нобілітетом, шляхтою. Як відмічає історик Володимир Маслійчук, вже від початку XVIII ст. козацька старшина починає підкреслювати свою окремішність від простолюду шляхом «ушляхетнення» і зміні прізвищ, використання гербів, створення родинних легенд про шляхтичів-родоначальників.

Важливим кроком на шляху нобілітації слобідської старшини став указ Військової колегії від 20 липня 1765 р. Відповідно до цього указу слобідські старшини, у випадку продовження служби в гусарських полках або виходу у відставку одержували класні чини (а отже і російське дворянство). Так, слобідські старшини, які брали участь у баталіях одержували чини: полковник – підполковника; полкові обозний – прем'єр-майора; полкові осавули, полкові ротмістри, полкові хорунжі і сотники – поручика. Якщо ж старшини участі у баталіях не брали, то одержували на один чин нижче.

Остаточне законодавче закріплення за слобідською старшиною дворянських прав пов'язане з появою у 1785 р. «Жалуваної грамоти дворянству». Відповідно до цієї грамоти, в кожній губернії мала бути створена дворянська родовідна книга, до якої вносились усі особи, які довели свої права на спадкове дворянство.

Розгляд доказів дворянства і укладання родовідної дворянської книги входило до компетенції дворянського депутатського зібрання. Кожен претендент на дворянство мав надати оригінал або засвідчену копію доказів власної шляхетності. У тому разі, коли докази визнавались беззаперечними і достатніми не менш як двома третинами дворянського депутатського зібрання, претендент вносився до родовідної книги.

Згідно із «Жалуваною грамотою», претенденту на внесення до родовідної книги достатньо було довести, що він (або його предки) ніс «дворянскую службу» або володів «дворянским имением». З аналізу справ Харківського дворянського депутатського зібрання видно, що представники слобідських козацько-старшинських родів найчастіше надавали докази «дворянской службы». При цьому вони посилались або на власні заслуги (чини, які давали право на спадкове дворянство, ордени та ін.), або на старшинську службу своїх предків. В останньому випадку, доведення дворянського походження відбувалось за наступним алгоритмом: 1) надання доказів, які б доводили належність хоча б одного з предків прохача до слобідської старшини; 2) надання підписаних дворянами родовідних розписів або свідоцтв, в яких визнавалось, що прохач походить за прямою чоловічою лінією і від законних шлюбів від означених предків. З практики нобілітаційної діяльності Харківського дворянського депутатського зібрання видно, що дворянство визнавалось за козацькою старшиною, яка мала «ранги» сотника і вище. Це означало, що набуття дворянського статусу ставало цілком можливим для більшості представників козацько-старшинських родів Слобожанщини.

Перші протоколи по внесення до родовідної книги були складені дворянськими депутатами в жовтні 1786 р. У період між 1786 і 1795 рр. до Родовідної дворянської книги Харківського намісництва було внесено 661 представника 248 слобідських козацько-старшинських родів, тобто майже 54% від загальної кількості спадкових дворян Харківського намісництва. Крім того, до родовідної книги було внесено чимало представників козацько-старшинських родів Гетьманщини, які, за нашими підрахунками, становили не менш як 7% від загальної кількості дворян намісництва. Решту складали російські дворяни, нащадки вихрещених калмиків і «служилых людей», з яких було сформовано Чугуївське козацьке військо, нащадки молдавських і сербських емігрантів, представники інших соціально-етнічних груп.

Таким чином, на кінець XVIII ст. була в цілому завершена нобілітація представників слобідських козацько-старшинських родів, які склали ядро харківського дворянства.

МАТЕРІАЛЬНА ТА ПРОЦЕСУАЛЬНА СКЛАДОВІ В ТРУДОВОМУ ПРАВІ УКРАЇНИ

Міляєва К.А., студ.4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Запара С.І.

Основою життя будь-якого суспільства є праця. Але юридичні науки цікавить не загальне поняття праці, а праця як правове явище, як міра праці, необхідна для творчого зростання людини з урахуванням як особистого, так і колективного та суспільного інтересів.Трудове право – це галузь права, що представляє собою систему правових норм, які регулюють трудові відносини працівників і роботодавців, а також тісно пов'язані з ними інші відносини.

Трудове право є досить об'ємною галуззю права зі складними механізмами регулювання внутрішньогалузевих відносин між її суб'єктами, які включають матеріальну та процесуальну складову.

При цьому трудові процесуальні відносини не обмежуються розглядом і вирішенням трудових спорів.У трудових процесуальних відносинах завжди присутній владний суб'єкт особливого виду: комісія з трудових спорів, трудовий арбітраж, суд, комісія з розслідування нещасних випадків на виробництві та ін.

Однією з особливістю трудового права як самостійної галузі є поєднання норм матеріального і процесуального права. Протягом всієї історії свого існування як самостійної галузі трудове право розвивалося як єдина система, що охоплює матеріальні, процедурні та процесуальні норми.

При характеристиці системи трудового права слід виходити перш за все із структури суспільних відносин, які складають предмет трудового права. Норми, що забезпечують регламентацію конкретних видів трудових і тісно пов'язаних з ними суспільних відносин, утворюють самостійні інститути трудового права, які у своїй сукупності і формують систему галузі.Такими інститутами є: трудовий договір, робочий час, час відпочинку, заробітна плата, трудова дисципліна, охорона праці, матеріальна відповідальність, трудові спори, колективне договірне регулювання праці, підготовка і перекваліфікація кадрів, зайнятість населення, нагляд і контроль за дотриманням законодавства про працю.

Окрім матеріальної складової кожної норми, останні ще передбачають процедуру її застосування. Так, інститут колективного договору передбачає порядок його укладання, внесення змін, припинення; інститут трудового договору передбачає порядок його укладення, зміну, підстави припинення та розірвання, порядок ведення трудових книжок; інститут забезпечення зайнятості вивільнюваних працівників передбачає порядок вивільнення працівників; інститут робочого часу передбачає порядок встановлення тривалості робочого часу, порядок скорочення тривалості робочого часу, порядок початку і закінчення роботи, змін та перерв між змінами, порядок запровадження робочого дня на частини; інститут часу відпочинку передбачає порядок надання перерви, вихідних, порядок роботи працівників у святкові дні та оплати її, порядок, умови та тривалість щорічної основної відпустки,тривалість, порядок, умови надання та оплату щорічних додаткових відпусток, творчих відпусток та відпусток для підготовки для участі в змаганнях, порядок перенесення щорічних відпусток; інститут нормування праці передбачає запровадження, заміну, перегляд норм праці, умови праці при розробленні норм виробітку (норм часу) і норм обслуговування; інститут оплати праці передбачає порядок встановлення розміру заробітної плати, умови оплати праці; інститут гарантії і компенсації передбачає умови та порядок надання гарантій та компенсацій; інститут підстав матеріальної відповідальності передбачає загальні підстави та умови матеріальної відповідальності працівників, порядок визначення розміру шкоди та порядок покриття шкоди заподіяної працівником; інститут трудова дисципліна передбачає порядок забезпечення трудової дисципліни, порядок застосування заохочень, порядок застосування та зняття дисциплінарних стягнень; інститут охорони праці передбачає порядок і умови створення безпечних і нешкідливих умов праці, забезпечення контролю за додержанням вимог нормативних актів про охорону праці; інститут праці жінок передбачає порядок застосування праці жінок, порядок надання відпустки для догляду за дитиною і зарахування її до стажу роботи, порядок надання відпусток жінкам, які усиновили дітей, порядок та підстави надання оплачуваних відпусток у зв'язку з вагітністю, пологами і для догляду за дитиною, порядок надання вагітним жінкам і жінкам, які мають дітей віком до чотирнадцяти років, путівок до санаторіїв та будинків відпочинку і подання їм матеріальної допомоги; інститут праці молоді передбачає порядок і умови прийняття на роботу неповнолітніх та їх права у трудових правовідносинах тощо.

Наявність в такій кількості процесуальних процедур пов'язано із специфікою трудових відносин та може у недалекому майбутньому отримати вираження у створенні Трудового процесуального кодексу. На даний момент це питання лише обговорюється у науковому середовищі, але навіть у проекті нового Трудового кодексу не розділяються норми матеріального та процесуального права. У будь-якому випадку існує необхідність у подальшій деталізації норм, які деталізують ці чи інші регламенти, порядки тощо. Не залежно від перспективи розробки та прийняття Трудового процесуального кодексу подальше виписування (деталізація) окремих трудових процедур є витребуваним часом завданням, що постає перед сучасним трудовим правом.

ДО ПИТАНЯ ПРО ІНСТИТУТ РЕЄСТРАЦІЇ РЕЧОВИХ ПРАВ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО

Міщенко А.В., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Запара С. І.

Юстиція – це правовий інститут, який реалізується спеціалізованими органами в межах судової чи контрольно-наглядової гілок влади, офіційна організація і діяльність якого спеціально встановлюється законодавством. На сучасному етапі органи юстиції набувають універсальних характеристик з урахуванням конкретних обставин розвитку державного механізму.

До юстиційних органів віднесені судові органи та тісно пов'язані із ними державні органи. Особливий статус має Міністерство юстиції, до сфери регулювання якого віднесена діяльність з реєстрації речових прав на нерухомість.

Віднесення до Міністерства юстиції функцій пов'язаних із реєстрацією речових прав створило проблеми у правозастосуванні.

Так, зокрема ці нововедення здатні спростити реєстрацію нерухомого майна, але найголовнішу проблему — строки реєстрації — вони все одно не вирішують. Якщо дозволити відправляти заяви поштою, то знімається проблема черги, але не знімається проблема швидкості проведення реєстраційних дій. Крім того, іноді реєстратор у нестандартній ситуації, не знаючи, як йому вчинити, відмовляє у вчиненні дій без конкретизації причин,не сприяє вирішенню питань, окрім того виникають складнощі правозастосовного характеру.

Наступною проблемою є відсутність необхідних баз даних в реєстрі.

Державний реєстр речових прав на нерухоме майно (далі Реєстр) в технічному плані ще не дозволяє працювати з новими правилами на необхідному рівні. Наприклад, відомі ситуації, коли в реєстрі відсутня вулиця, на якій розташований об'єкт нерухомості, і вказати його адресу не надавалося можливим.

Виникають складнощі у правозастосуванні. Неповне заповнення бази Реєстру. На сьогоднішній день Реєстр ще далеко не до кінця заповнений даними про право власності на нерухомість, в тому числі і на земельні ділянки. У цьому реєстрі міститься інформація тільки про права власності на нерухомість, що виникли після 2004.

Недосконалість форм і шаблонів документів теж привертає увагу, адже передбачені законом шаблони різних документів не дозволяють коректно їх заповнити. Так, при нотаріальному оформленні договору іпотеки іпотекодержателем виступає товариство з обмеженою відповідальністю «Компанія з управління активами Ромашка», яке діє в інтересах і за рахунок пайового венчурного інвестиційного фонду недиверсифікованого виду закритого типу «Волошка». Повне найменування даного товариства не вмістилося в певний рядок роздрукованої з реєстру форми. Були змушені скорочувати, хоча вказувати повинні були саме повне найменування. І тепер для ідентифікації суб'єкта потрібно вводити ідентичне найменування та ІПН, тоді як раніше для аналізу база видавала максимальний перелік збігів. Наслідками некоректного введення даних буде неможливість ідентифікації суб'єкта під час перевірки наявності обтяжень перед угодою.

Юристи-практики нерідко дорікають на низький рівень практичних знань і єдиного підходу реєстраторів на початковому етапі. Нерідкі випадки, коли нотаріуси різних нотаріальних контор, бюро, а також державні реєстратори один і той же документ називають по - різному, що призводить до ускладнень. У зв'язку з тим що робота з Реєстром до кінця ще не вивчена, нотаріуси та реєстратори найчастіше діють за принципом «моя хата скраю...», вказуючи один на одного в повноваженнях реєстрацію обтяжень, хоча за законом таким правом наділені і ті, й інші.

Особливою проблемою є невідповідність даних нового і старого реєстрів.

Прикладом є ситуація, коли органом державної виконавчої служби в листопаді 2012 року було винесено постанову про арешт квартири, а в березня 2013 року виявилося, що даний арешт у новому реєстрі відсутня, і боржник легко може розпоряджатися арештованим нерухомим майном. Подібні ситуації, швидше за все, обумовлені технічною недоробкою системи. Але незалежно від причин арешт довелося накладати повторно.

Таким чином, на сьогоднішній день, щоб провести процедуру реєстрації, необхідно пройти низку інстанцій, стукати в закриті двері і шукати відповіді на прогалини в законодавстві, що в принципі поширене явище при впровадженні будь-яких новацій, тим більше технологічних.

Впровадження нової моделі реєстрації речових прав та віднесення цієї функції до іншого відомства теж не вирішило всіх проблему цій сфері. Удосконалення цієї моделі є завданням інституту юстиції у найближчий час.

ПРАВО НА ОСОБИСТЕ ЖИТТЯ ТА ЙОГО ТАЄМНИЦЮ

Плоткіна Ю.Є. студ. 2 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Гресь Н.М.

Право на особисте життя є одним із найважливіших конституційних прав і свобод громадян. Ст. 32 Конституції України закріплює положення : «Ніхто не може зазнавати втручання в його особисте і сімейне життя, крім випадків, передбачених Конституцією України.»

Дане конституційне положення конкретизується галузевим законодавством. Зокрема у ст. 3 Цивільного кодексу України (далі ЦК України) йдеться про неприпустимість свавільного втручання у сферу особистого життя людини. Окрім цього, право на особисте життя та його таємницю належить до особистих немайнових прав, що визначено в ст. 270, 271, 301 ЦК України.

Конституційне та законодавче регулювання права на невтручання в особисте та сімейне життя узгоджується із міжнародно-правовими актами.

Так, у статті 12 Загальної декларації прав людини 1948 року встановлено, що ніхто не може зазнавати безпідставного втручання у його особисте і сімейне життя, безпідставного посягання на недоторканність його житла, таємницю його кореспонденції або на його честь і репутацію. Кожна людина має право на захист законом від такого втручання або таких посягань.

Єдиного підходу щодо визначення терміну "особисте життя" не існує . Цей термін є досить поширеним і використовується для позначення різноманітних відносин, що виникають між людьми. Під поняттям "особисте життя" слід розуміти поведінку фізичних осіб поза межами виконання різноманітних суспільних обов'язків, тобто життєдіяльність людини в сфері сімейних, побутових, особистих, інтимних та інших стосунків, що звільнена від "тягаря суспільних інтересів" та спрямована на досягнення особистої мети та задоволення власних інтересів. Що стосується практики Європейського Суду з прав людини, то при розгляді справ переважно оперують поняттям "приватне життя", під яким розуміють здебільшого поведінку особи у сфері інтимного чи статевого життя

Відомо, що учасники цивільних правовідносин здійснюють свої суб'єктивні права вільно, на власний розсуд. Сказане стосується також і права на особисте життя, що є закріплене в ч. 2 ст. 301 ЦК України, де законодавець говорить, що фізична особа сама визначає своє особисте життя і можливість ознайомлення з ним інших осіб. Однак така свобода не є безмежною і ст.13 ЦК України визначає загальні межі здійснення всіх суб'єктивних цивільних прав.

За своєю суттю обмеження здійснення права на особисте життя та його таємницю є випадками правомірного втручання у нього чи поширення інформації про нього. Слід зазначити, що випадки, в яких таке втручання є можливим, передбачені як між народним, так і національним законодавством. Так, відповідно до ч. 2 ст. 29 Загальної Декларації прав людини 1948 р. при здійсненні своїх прав і свобод кожна людина повинна зазнавати тільки таких обмежень, які встановлені законом виключно з метою забезпечення належного визнання і поваги прав і свобод інших та забезпечення справедливих вимог моралі, громадського порядку і загального добробуту в демократичному суспільстві.

Аналіз чинного законодавства дозволяє дійти висновку, що обмеження права на особисте життя та його таємницю можуть встановлюватися у зв'язку з настанням певних обставин (юридичних фактів), а саме: 1. у зв'язку із застосуванням до особи покарання у вигляді позбавлення волі за вчинення кримінального правопорушення; 2. у зв'язку зі вступом на військову службу; 3. У зв'язку з набуттям статусу публічної особи; 4. у зв'язку з введенням у країні режиму надзвичайного стану; 5. у зв'язку з діяльністю правоохоронних органів щодо попередження, розкриття та розслідування кримінальних правопорушень; 6. у зв'язку з притягненням особи до адміністративної, цивільної відповідальності; 8. У зв'язку з необхідністю отримання відомостей про статки фізичних осіб та інші. [1]

У всіх інших випадках незаконного використання інформації про особисте життя фізичної особи, наприклад її поширення у пресі, має місце порушення права на таємницю особистого життя.

Конституційний Суд України у Рішенні від 20 січня 2012 року щодо офіційного тлумачення положень частин першої, другої статті 32 Конституції України вказав, що інформація про фізичну особу та членів її сім'ї є конфіденційною і може бути поширена тільки за їх згодою, крім випадків, визначених законом, і лише в інтересах національної безпеки, економічного добробуту та прав людини. Збирання, зберігання, використання та поширення конфіденційної інформації про особу без її згоди державою, органами місцевого самоврядування, юридичними або фізичними особами є втручанням в її особисте та сімейне життя. Таке втручання допускається винятково у випадках, визначених законом, і лише в інтересах національної безпеки, економічного добробуту та прав людини[2]

Література:

1. Доценко О.М Обмеження здійснення права фізичної особи на особисте життя[Електронний ресурс] : Режим доступу: http://www.pravoznavec.com.ua/period/article/9766/%CE

2. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням Жашківської районної ради Черкаської області щодо офіційного тлумачення положень Ст.. 32, ст. 34 Конституції України [Електронний ресурс] : Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/

ОКРЕМІ ПИТАННЯ РЕФОРМУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІВ У СФЕРІ ОСВІТИ

Полуянський С., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Чернадчук Т.О.

Державна політика в галузі освіти полягає в тому, що Україна визнає освіту пріоритетною сферою соціально-економічного, духовного й культурного розвитку суспільства. Від імені держави політику в галузі освіти в Україні визначає Верховна Рада України (відповідно до Конституції України), а здійснюють органи державної виконавчої влади й органи місцевого самоврядування.

Основними принципами освіти в Україні є: доступність для кожного громадянина всіх форм і типів освітніх послуг, що надає держава; рівність умов кожної людини для повної реалізації її здібностей, таланту, всебічного розвитку; гуманізм, демократизм, пріоритетність загальнолюдських духовних цінностей; органічний зв'язок освіти з національною історією, культурою, традиціями; незалежність освіти від політичних партій, громадських і релігійних організацій; науковий, світський характер освіти; інтеграція з наукою і виробництвом; взаємозв'язок з освітою інших країн; гнучкість і прогностичність системи освіти; єдність і наступність системи освіти; безперервність і різноманітність освіти; поєднання державного управління й громадського самоврядування в освіті.

Управління освітою в Україні здійснюється системою державних органів і органів місцевого самоврядування, до яких належать: Міністерство освіти і науки України; міністерства й відомства України, яким підпорядковано заклади освіти; Вища атестаційна комісія України; Міністерство освіти АРК; місцеві органи державної виконавчої влади й органи місцевого самоврядування та підпорядковані їм органи управління освітою. Далі для розв'язання практичних питань при Міносвіти і науки України функціонують акредитаційні органи, інспекція, науково-методична рада, Атестаційна колегія, інші наукові й методичні підрозділи, організації та установи, повноваження яких встановлює Міносвіти і науки України.

Інші міністерства й відомства України, яким підпорядковано заклади освіти (Міністерство культури і мистецтв, Міністерство охорони здоров'я, Мін'юст, МВС, Служба безпеки, прокуратура тощо) здійснюють разом з Міносвіти і науки України державне управління підпорядкованими їм закладами освіти шляхом їх фінансування, утворення матеріальної бази, призначення на посаду керівників цих закладів, організації підготовки наукових і науково-педагогічних кадрів, забезпеченням організаційного та методичного керівництва, здійснюють контрольні функції щодо додержання вимог стосовно якості освіти тощо.

Аналізуючи сучасну систему управління освітою, спостерігаємо надто високий рівень централізації функцій управління при одночасній «розпиленості» повноважень окремих структур та підрозділів зазначеної системи.

Як показує досвід зарубіжних країн, успіх їх економічних і соціальних перетворень значною мірою залежить від національної освітньої політики, оскільки освіта підростаючих поколінь й освіта громадян упродовж життя на сьогоднішній день вже у багатьох країнах стали стратегічними пріоритетами держави.

Так, зокрема країнах Європейського Союзу, цілі та принципи освітньої політики втілюються за умов значних загальносуспільних змін, у стадії реалізації комплексної реформи державного управління, що включає й освітню галузь, провідним принципом якої є демократизація, яка забезпечується, передусім, процесами децентралізації та участю всіх зацікавлених сторін – держави, навчальних закладів, громадськості, окремих громадян.

Відтак, актуальним питанням щодо розвитку освіти в Україні є реформування її системи управління. Одним із напрямків реформування вбачається переміщення повноважень органів системи управління освітою з центрального рівня державного управління до рівня територіальних і громадських органів самоврядування, а саме до посилення автономії навчальних закладів, в тому числі і у галузі фінансових потоків. Зазначені процеси в системі освіти супроводжуватимуться змінами у сфері компетенції та відповідальності навчальних закладів й освітніх установ.

Реформа державного управління та наведені вище зміни й тенденції створюють нові умови та висувають нові вимоги до управління та фінансування освітньої системи, до відбору, організації та змісту підготовки управлінських кадрів. А також дає новий шанс – створити можливості для використання децентралізації з метою активізації представницьких органів і соціальних партнерів на всіх рівнях й залучення їх до активної участі у послідовному розв’язанні нагальних проблем управління і фінансування навчальних закладів, що сприяло б підвищенню ефективності та якості всієї системи освіти.

СПІВУЧАСТЬ У ЗЛОЧИНІ

Ребров А.Р., студ. 2 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Коробка О.С.

Співучастю у злочині є умисна спільна участь декількох суб'єктів злочину у вчиненні умисного злочину. У законодавстві визначено що при співучасті повина бути наявність двох чи більше суб'єктів злочину, які беруть участь у вчиненні одного й того самого умисного злочину, тобто скоєння злочину відбувається групою осіб які умисно і усвідомлено скоюють правопорушення. Участь у вчиненні одного і того самого умисного злочину осіб які не є суб'єктами злочину не утворює співучасті у злочині. Стосується і випадків, коли лише один із учасників вчинення такого злочину є суб'єктом злочину, а інші – ні. Спільна участь у вчиненні злочину передбачає об'єднання зусиль кожного співучасника у взаємну злочинну діяльність усіх співучасників, спрямування зусиль кожного співучасника на досягнення загального результату злочину. Співучасниками злочину, поряд із виконавцем, є організатор, підбурювач та пособник.

Виконавцем (співвиконавцем) є особа, яка у співучасті з іншими суб'єктами злочину безпосередньо чи шляхом використання інших осіб вчинила злочин. Організатором є особа, яка організувала вчинення злочину (злочинів) або керувала його підготовкою чи вчиненням. Підбурювачем є особа, яка умовлянням, підкупом, погрозою, примусом або іншим чином схилила іншого співучасника до вчинення злочину. Пособником є особа, яка порадами, вказівками, наданням засобів чи знарядь або усуненням перешкод сприяла вчиненню злочину іншими співучасниками.

Межі відповідальності співучасників визначаються характером і ступенем участі кожного з них у вчиненому злочині, які, у свою чергу, обумовлюються виконуваною функцією , усвідомленням характеру дій інших співучасників та рядом інших обставин. Кожний співучасник відповідає за спільно вчинений злочин у межах індивідуальної відповідальності. Відповідно можлива різна відповідальність співучасників, у т.ч. організатора, підбурювача та пособника, з одного боку, виконавця, - з іншого. Що зазначена у положеннях ч.ч. 3 та 5 ст. 29 реалізується принцип індивідуальної відповідальності співучасників У разі добровільної відмови від вчинення злочину виконавець (співвиконавець) не підлягає кримінальній відповідальності за наявності умов, передбачених статтею 17 Кримінального Кодексу. Не підлягають кримінальній відповідальності при добровільній відмові організатор, підбурювач чи пособник, якщо вони відвернули вчинення злочину або своєчасно повідомили відповідні органи державної влади про злочин, що готується або вчиняється.

Слід приділити увагу міркування П.Ф.Тельнова. Науковець вважає, що визначення співучасті, що містить Загальна частина, є ключем для розуміння законодавчої характеристики спільних злочинних дій, передбачених різними статтями Кримінального кодексу. За таким характером, на думку П.Ф. Тельнова, про співучасть мова може йти тільки тоді, коли доведено факт умисної спільної участі двох і більше осіб у вчиненні злочину.

Поєднання злочинних зусиль кількох суб'єктів злочину набагато перевищує суму їх індивідуальних дій. Саме тому груповий злочин більш суспільно- небезпечний вид злочину.

Співучасть є досить складним явищем в кримінальному праві вона є однією з форм злочинної діяльності, і у майбутньому буде предметом для дослідження багатьма науковцями.

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ОЦІНКИ
В ПРАКТИЦІ ЕКСПЕРТНО - ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Рєзнік М.М.

У світовій практиці основна ціль регулювання діяльності оцінювачів полягає у підтриманні конкурентного середовища і забезпеченні якості послуг оцінювачів. У різних країнах механізм досягнення цієї мети різний, а в країнах з розвинутою ринковою економікою перевага поступово віддається механізмам саморегулювання, в країнах із кризовим станом економіки помітно зростає регулююча роль держави.

Необхідно підкреслити, що в усьому світі, незважаючи на існування значної кількості оцінювачів, оцінювач не вважається масовою спеціальністю. Тим більше, що ця спеціалізація вважається елітарною так як послугами оцінювачів користуються переважно не громадяни, а професіонали – брокери, які працюють з нерухомістю, банківські службовці і т.д. Тому історично склалось так, що в більшості країн з розвинутою ринковою економікою діяльність оцінювачів не регламентується безпосередньо державою. При цьому високий професіональний рівень ретельно підтримується професійними організаціями шляхом прийняття і додержання стандартів, виняток складають Італія, Іспанія, Японія, США - країни в яких існує певне державне регламентування у формі ліцензування оцінювачів нерухомості.

Міжнародні стандарти оцінки розробляються Міжнародним комітетом по стандартам оцінки (далі – IVSC), міжнародною організацією, яка об'єднує професійні організації оцінювачів більше п'ятдесяти країн світу.

Ні в США, ні в Європі Стандарти оцінки не розглядаються в якості законів. Ось чому однією з основних задач IVSC є досягнення узгодженості між національними стандартами оцінки і стандартами, котрі найбільше підходять для потреб міжнародного співтовариства.

Стандарти і пов'язані з ними нормативні матеріали відображають спільну думку біля п'ятдесяти держав – членів IVSC.

Міжнародні стандарти оцінки мають деяку єдину основу, міцний фундамент, який відображає єдність економічних принципів, незалежних від політичних кордонів.

Європейська група оцінювачів основних фондів була створена як некомерційна асоціація національних організацій оцінювачів західноєвропейських країн в 1977р. На сьогодні вона називається «Європейська група асоціацій оцінювачів». Одна з головних цілей створення цієї організації – створення спільних стандартів оцінки, які виражають погляди професійних організацій всіх країн Європейського Союзу. На даний час членами цієї організації являються професійні оціночні організації Європейського Союзу з активною і наростаючою участю партнерів країн Центральної і Східної Європи. Область застосування Європейських стандартів оцінки (далі – ЄСО) розповсюджується на оцінку об'єктів нерухомості та інших видів основних засобів, нематеріальних активів, бізнесу, як для цілей складання фінансової звітності так і для інших цілей.

Слід зазначити, що ЄСО не обов'язкові для членів організації, але рекомендуються до застосування як такі, що мають кращий досвід, і розроблені для включення їх у відповідні у відповідні нормативні акти Європейського Союзу.

Мета ЄСО – це забезпечення: допомога оцінювачам у підготовці узгоджених звітів для їх клієнтів; узгодження оцінок шляхом використання стандартного визначення ринкової вартості та підходів до оцінки; стандартів якості з допомогою затвердження загальноприйнятого рівня кваліфікації;

Точної основи для економічного аналізу ефективного використання землі та будівельних ресурсів; підвищення розуміння ролі оцінювача; установлення процедур, які забезпечують точне, чітке, однозначне визначення вартості у відповідності з національним законодавством і з Міжнародними стандартами оцінки і бухгалтерського обліку.

Європейські стандарти оцінки були прийняті в останній редакції у 2001р. Цей документ включає 9 стандартів і 13 методичних рекомендацій, а також додатки де розглядаються питання стосовно сертифікації оцінювачів, рецензування звіту про оцінку, етики оцінювача.

Міжнародні стандарти відіграють важливу роль в інтеграції національних економік у світове господарство, оскільки створюють єдину систему вимірювання економічних благ. Їх розробкою і впровадженням займається Рада з Міжнародних стандартів оцінки (РМСО), членами якої сьогодні є 74 національні товариства оцінювачів 54 держав, у тому числі з 1996 року, та Українське товариство оцінювачів.

ОКРЕМІ ПИТАННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЧАСУ ВІДПОЧИНКУ

Рєпнікова І.В., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. С.І.Запара

Час відпочинку — це час, протягом якого працівник відповідно до законодавства та правил внутрішнього трудового розпорядку звільняється від виконання своїх трудових обов'язків. Відповідно до ст. 45 Конституції України Кожен, хто працює, має право на відпочинок. Це право забезпечується наданням днів щотижневого відпочинку, а також оплачуваної щорічної відпустки, встановленням скороченого робочого дня щодо окремих професій і виробництв, скороченої тривалості роботи у нічний час. Максимальна тривалість робочого часу, мінімальна тривалість відпочинку та оплачуваної щорічної відпустки, вихідні та святкові дні, а також інші умови здійснення цього права визначаються законом. Глава V КЗпП розрізняє види, порядок та умови використання часу відпочинку. Роботодавці є своєрідною гілкою влади, тому що мають змогу впливати на поведінку підлеглим їм осіб. І як влада вони теж прагнуть до обмеження прав людини, зокрема права на відпочинок.

Згідно з ч.1 п.4 Положення про Державну інспекцію України з питань праці Держпраці України відповідно до покладених на неї завдань: 1) здійснює державний нагляд та контроль за додержанням підприємствами, установами, організаціями незалежно від форм власності, виду діяльності, господарювання, фізичними особами, які використовують найману працю та працю фізичних осіб, Радою міністрів Автономної Республіки Крим, органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування (далі - роботодавці) законодавства про працю з питань трудових відносин, робочого часу та часу відпочинку, нормування праці, оплати праці, надання гарантій і компенсацій, пільг для працівників, які поєднують роботу з навчанням, дотримання трудової дисципліни, умов праці жінок, молоді, інвалідів, надання пільг і компенсацій за важкі та шкідливі умови праці, забезпечення спеціальним одягом і спеціальним взуттям, засобами індивідуального захисту, мийними та знешкоджувальними засобами, молоком і лікувально-профілактичним харчуванням; проведення обов'язкових медичних оглядів працівників певних категорій; дотримання режимів праці та інших норм законодавства.

Протягом І півріччя 2013 року територіальною інспекцією з питань праці у Сумській області проведено 618 перевірок додержання законодавства про працю та загальнообов'язкове державне соціальне страхування в діяльності 575 суб'єктів господарювання області. У 400 роботодавців (або 70% від загальної кількості перевірених) посадовими особами інспекції виявлено 1217 порушень трудового законодавства, зокрема: 218 (або 6%) - з питань робочого часу та часу відпочинку.

В цілому за результатами контролю, в межах наданих повноважень: - спрямовано до правоохоронних органів з метою притягнення керівників до кримінальної відповідальності матеріали 29 перевірок (по боржниках – 18), з яких 22 – внесені до ЄРДР (4 справи передано до суду, по одній справі суддею винесено обвинувальний вирок); - направлено до суду 319 протоколів про адміністративне правопорушення (по боржниках – 43), по яких судами винесено 200 постанов про накладення штрафних санкцій на загальну суму 105 тис. грн. (по боржниках – 38 рішень на загальну суму 13,2 тис. грн.); - винесено 35 постанов про накладання штрафних санкцій за невиконання законних вимог державного інспектора праці щодо усунення виявлених порушень на загальну суму 35 тис. грн. (по боржниках – 20 – на загальну суму 21 тис. грн.).

У ході перевірок державними інспекторами праці внесено 269 подань про притягнення винних посадових осіб до дисциплінарної відповідальності (по боржниках – 52)[1].

Серед причин поширення випадків порушення трудових прав пов'язаних із реалізацією права на відпочинок є відсутність у працівників достатніх правових знань, відсутність можливості організації перерви для харчування під час виконання трудових функцій, не дотримання вимог щодо надання мінімального терміну відпустки (24 календарні дні), звільнення працівників під час їхнього перебування у відпустці, відсутність належних умов для харчування, недотримання режиму щотижневого відпочинку. Законодавець має створити такі умови та особливості правового регулювання праці, які дозволять ефективно врегулювати ці правовідносини, а у випадку недотримання встановлених правил та стандартів застосувати юридичну відповідальність.

Список використаної літератури:

1. Інформація про результати роботи Територіальної державної інспекції з питань праці у Сумській області за І півріччя 2013 року [Електронний ресурс] / Сумська обласна державна адміністрація. - Режим доступу: http://sm.gov.ua/index.php/uk/terytorialna-derzhavna-inspektsiia-z-pytan-pratsi

ЩОДО ПРОБЛЕМИ ПОСАДОВОГО РЕГЛАМЕНТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Роговенко О.В., к.ю.н., доцент

В українському законодавстві проблема посадової регламентації розглядається як сукупність нормативно - правових актів двох напрямків: перший - це документи, сформовані у зовнішній по відношенню до підприємства середовищі (нормативні правові акти трудового законодавства, інструктивно - методичні матеріали галузевого та регіонального рівнів; другий - документи локального характеру, що регламентують діяльність окремих організаційно - структурних одиниць підприємства, а також їх персоналу. У їх число входять положення про структурні підрозділи і посадові інструкції.

В Російській Федерації законодавчий перехід на посадові регламенти здійснено з прийняттям закону від 27.07.2004 N 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации», який чітко визначає поняття та зміст посадового регламенту. У порівнянні з сукупністю регламентуючих нормативних документів, що пропонуються українським законодавством, поняття «посадовий регламент», окрім традиційних позицій (загальні положення, обов'язки, права, відповідальність, взаємовідносини тощо), включає кваліфікаційні вимоги до рівня знань, освіти, досвіду роботи; перелік питань для прийняття службовцем самостійних рішень та строки прийняття цих рішень; показники ефективності та результативності професійної службової діяльності тощо.

Актуальність дослідження посадового регламентування заключається в необхідності вдосконалення нормативно - правової бази щодо посадової регламентації та узагальненню накопиченого теоретичного матеріалу і практичного досвіду.

Регламентування посадових обов'язків – це процес чіткого визначення та документального закріплення переліку обов'язкових для виконання працівником функцій і завдань, а також прав та відповідальності. Воно сприяє ефективному добору, розстановці та використанню персоналу; зміцненню виконавської дисципліни; створенню організаційно - правової бази діяльності працівників; підвищенню відповідальності працівників за результати діяльності; запобіганню трудових спорів; підвищенню ефективності діяльності організації.

Основою регламентації є регламент - організаційне положення, яке чітко визначає види дій, умови і обмеження їх здійснення.

Варто зазначити, що як би багато типів посадових регламентів не існувало, завжди може і фактично виникає необхідність розробки нових їх форм, поява яких обумовлюється як організаційними, так і виробничими причинами. Практично у всіх пропонованих сьогодні посадових регламентах не представлені особливості, пов'язані з роботою в умовах інформаційних технологій, а якщо і відображені, то дуже схематично.

Останнім часом серед науковців все більшого визнання набуває думка про те, що представлені види посадових регламентів за обсягом інформації, яка в них уміщується, уже не відповідають зростаючим вимогам щодо якості виконання трудових обов'язків. Тому варто створити такий посадовий регламент, який би містив також інформацію про індивідуально - психологічні якості працівника, умови праці на робочому місці, оцінювання діяльності, оплату праці й соціальні гарантії тощо., та відповідав вимогам сучасного інформаційного суспільства.

НОРМАТИВНО – ПРАВОВІ ТА ПОЛІТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПОЗАЧЕРГОВИХ ПРЕЗИДЕНТСЬКИХ ВИБОРІВ 2014 РОКУ

Рожкова Л.І., к.і.н.

В умовах силового протистояння влади та масового протестного руху в Україні наприкінці 2013 – го – на початку 2014 р. відбулося падіння легітимності правлячого режиму. Внаслідок безпрецедентного застосування насилля до учасників політичних акцій, масових вбивств активістів Євромайдану, жертв серед працівників силових структур відбулося фактичне повалення влади В.Януковича. Єдиним вищим легітимним органом влади виявилась Верховна Рада України, яка з метою подолання політичної кризи 25-го лютого 2014 р. ухвалила постанову «Про самоусунення Президента України (Віктора Януковича) від виконання конституційних повноважень…» та призначила позачергові вибори глави держави на 25-те травня 2014 р.

У відповідності до ухваленого ще 1999-го р. та багатократно змінюваного Закону України «Про вибори Президента України», дострокові вибори відбуваються через 90 днів після оголошення, а другий тур виборів, якщо в ньому буде потреба, відбувається через три тижні (15 червня). Висування кандидатів – політичними партіями та шляхом самовисування громадян – почалося з 25 – го лютого й триватиме до 30-го березня включно. Офіційна агітація на позачергових виборах розпочинається за 35 днів до дня голосування тобто із 20 – го квітня, остаточний вигляд виборчого бюлетеня має бути визначений 24-го квітня. Застава для участі у виборах становить 2,5 млн. грн.,яку повертають лише тим кандидатам, що вийшли до другого туру. Склад окружних виборчих комісій формує ЦВК з числа претендентів, яких подають зареєстровані кандидати. Кожен кандидат має право на двох членів у кожному окружкомі. На другий тур кількість членів комісій зменшують до 14 осіб – порівну від двох «фіналістів». Такий самий принцип застосовується і до формування комісій нижчого рівня – дільничних. Законом передбачено проведення передвиборчих дебатів. Разом з тим, у чинному законі про вибори Президента зазначається, що офіційними спостерігачами можуть бути тільки представники кандидатів або міжнародних організацій, але громадські організації (Комітет виборців України та ін.) залишаються поза виборчим процесом. Вносились пропозиції щодо удосконалення закону з метою уникнення зловживань під час виборів, забезпечення прозорості процесу, ефективної роботи виборчих комісій, рівності можливостей кандидатів. Частково ці норми були враховані при ухваленні Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про вибори Президента України» та деяких інших законодавчих актів України щодо техніко – юридичного вдосконалення виборчого процесу» від 13-го березня 2014 р. (№879-VII). Разом з тим, деякі пропозиції, наприклад, щодо зменшення суми грошової застави, було відхилено.

Проведення позачергових виборів Президента серйозно ускладнено у зв'язку з фактичною анексією частини суверенної території України – Автономної Республіки Крим Російською Федерацією та рішенням Державної Думи щодо включення Криму до складу Росії. За таких умов тим громадянам України, що проживають у Криму, необхідно надати можливість реалізувати їх виборче право. Варіантів декілька – надати громадянам можливість проголосувати у сусідніх з півостровом областях, обладнати дільниці в Херсонській області, намагатися організувати дільниці в Криму, незважаючи на труднощі. Вищезгаданим законом передбачається зміна місця голосування без зміни виборчої адреси: особа вважається такою, що проживає на території України, якщо її місце проживання зареєстроване в Україні відповідно до Закону України «Про свободу пересування та вільний вибір місця проживання в Україні». Але у тому випадку, якщо виборці Криму і Севастополя не візьмуть участь у голосуванні, це не позначиться на легітимності результатів виборів, однак їх голоси не будуть зараховані до загального результату. Вплив Росії на виборчу кампанію може виявитись не лише у Криму, але також у східних та південних регіонах України: залякування виборців за допомогою проплачених провокаторів, заклики бойкотувати вибори, не виключені погроми дільниць.

Головною політичною особливістю виборів є те, що вперше боротьба точитиметься не між Заходом і Сходом, а між кандидатами від демократичного табору. Експерти прогнозують невисоку активність електорату східних областей, адже їх мешканці не вбачатимуть «свого» кандидата ні в кому. Натомість у Києві та на Заході явка виборців буде дуже високою, як і в цілому по країні. Прогнозується зниження рівня застосування адміністративного ресурсу, до якого традиційно вдавалася виконавча влада. В умовах політичної кризи не існує адміністративної централізованої владної вертикалі, отже немає ані можливостей, ані ресурсів для тиску на виборців та переслідування опонентів. Крім того, рівень громадянської активності після Євромайдану суттєво зріс, що створює умови для контролю за діями влади. Це стосується ще однієї проблеми української виборчої системи – підкупу громадян. Спроби підкупу зазнаватимуть відкритого осуду і навряд чи досягнуть мети. Для самих претендентів на президентську посаду це може призвести до неминучої та швидкої дискредитації. Велика кількість (понад 20) кандидатів пояснюється, зокрема, тим що учасники виборів – 2014 змагатимуться за президентську посаду з суттєво обмеженими, порівняно з Конституцією 2010 р., повноваженнями, тому деякі з них беруть участь у виборах з метою посісти інші посади в державних органах або в розрахунку на майбутні парламентські вибори.. Проте, за умов дотримання демократичних правових норм вибори стануть важливим засобом легітимізації виконавчої влади та стабілізації політичної системи.

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ: ОКРЕМІ ПИТАННЯ

Сокоренко Н., студ. 1 ст. курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Чернадчук Т.О.

В умовах інтеграції України до світового співробітництва стає реальним запровадження нашою державою стандартів демократії та цивілізованого, соціально орієнтованого господарства. При цьому, особливої уваги, крім стимулювання розвитку стратегічних галузей національної економіки, набуває питання підтримки розвитку малого та середнього бізнесу. В ринковій системі господарювання мале підприємництво відіграє важливу роль, формуючи товарні, фондові, фінансово-грошові ринки. Тому мале підприємництво слід розглядати як особливу складову підсистеми ринкової економіки, яка при спрямуванні діяльності на забезпечення потреб і вимог ринку, формує власні мету, завдання, структуру, розробляє власну стратегію розвитку при забезпеченні прибутковості її діяльності.

Відсутність в Україні належної юридичної обґрунтованості цивілізованого розвитку малого підприємництва спонукає до стихійних, некерованих з боку держави процесів у регулюванні діяльності комерційних структур. Це призводить до значних втрат ефективності у функціонуванні комерційних підприємницьких організацій, загостренню протиріч між інтересами держави і підприємців.

Сьогодні ведеться робота щодо членства України в Європейському Союзі. Внаслідок цього виникають проблеми щодо адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу та інших держав-партнерів, постають нові завдання з удосконалення вітчизняного податкового законодавства. Україна намагається досягти такого рівня розвитку національної правової системи, який би за всіма параметрами відповідав міжнародним правовим нормам. Саме використання особливих режимів оподаткування для підтримки як пріоритетних видів господарської діяльності, так і безпосередньо окремих груп суб'єктів підприємництва є одним з шляхів вирішення вказаної проблеми. Досягнення оптимального рівня оподаткування (відповідного консенсусу) можливе за умови використання всього комплексу методів податкового регулювання, при чому структура податкового механізму повинна відповідати особливостям розвитку національної економіки. Важливе місце, при цьому, відводиться спрощеній системі оподаткуванняяк особливому механізму справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених законодавчо, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Слід визнати, що податкову систему України останніми роками вдалося дещо модернізувати. Важлим кроком в цьому напрямку було прийняття у 2010 році Податкового кодексу України. Глава 1 Розділу 14 вищезгаданого Кодексу закріплює основні засади застосування спрощенної системи оподаткування, обліку і звітності в Україні. Однак. з часу прийняття Податкового кодексу України питання функціонування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності залишається одним з найбільш обговорюваних, так як і сьогодні залишається низка невирішених питань, одним з яких є обов'язкова сплата єдиного соціального внеску та єдиного податку при відсутності доходу.

Таким чином, погоджуючись з тим, що спрощена система оподаткування є необхідною частиною державної політики розвитку малого підприємництва, слід звернути увагу на те, що діюче на сьогодні в Україні законодавство потребує подальшого розвитку в сфері функціонування спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності. Така система має відповідати принципам простоти визначення бази оподаткування та розміру податкового зобов'язання, мінімізації облікових процедур і т.п. з урахуванням інтересах як підприємців так і держави.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI – [Електронний ресурс] – Режим доступу до матеріалу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

К ВОПРОСУ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ И КРЕДИТОВАНИЕМ В УКРАИНЕ

Таганова Г.Г., студ.4 курсу ЮФ, спец «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Чернадчук Т.О.

Финансовая деятельность является одной из важнейших направлений деятельности государства, обусловлено это, прежде всего, необходимостью существования достаточной финансовой базы для выполнения задач и функций государства и органов местного самоуправления. Это является следствием самой сущности финансовой деятельности как урегулированной нормами права, плановой деятельности по мобилизации, распределению, перераспределению и использованию средств централизованных и децентрализованных фондов в целях выполнения задач и функций государства. При этом одновременно сложность и комплексность построения финансовой системы обуславливает особое внимание со стороны государства, которое должно использовать полный «арсенал» достаточных и эффективных средств государственного управления с целью повышения эффективности финансовой деятельности и как следствие формирование достаточной финансовой базы. В то же время, финансовые отношения, как особой вид общественных отношений в государстве является динамичным и быстро развивающимся явлением. При этом постоянно страдая от действия ряда внешних и внутренних факторов, которые в правовой науке принято называть факторами влияния.

Внешние и факторы, по нашему мнению, являются теми явлениями и процессами, которые влияют на финансовую систему извне, иначе говоря, не зависят от воли государства. Зато внутренние факторы - это явления и процессы, происходящие внутри государства, и оказывают непосредственное влияние на ее финансовую систему.

Систему внешних факторов формирует собой совокупность внешнеэкономических, внешнеполитических, социальных и правовых факторов, оказывающих влияние на развитие финансовой системы той или иной страны. Например развитие международной валютной системы непосредственно влияет на изменения в валютном регулировании внутри государства. Так введение единой европейской валюты (в пределах границ стран участниц ЕС) обусловило унификацию и приведение к единым (европейским) стандартам подходы к осуществлению валютного регулирования и контроля каждой отдельной страны-члена. С другой стороны противостояния развитых страны мира приводит к изменениям политической конъюнктуры международных отношений и как следствие к изменениям условий ведения внешней торговли, различных санкций и т.д., что собственно влияет на состояние финансовой системы других стран. Примером действия внешнеправовых факторов является имплементация норм международного права в национальное законодательство страны которая присоединяется к международному договору.

Значительное влияние на финансовую систему страны осуществляют внутренние факторы, которые, по нашему мнению, можно разделить на политические, экономические, социальные и правовые. В то же время внутренние факторы напрямую зависят от процессов, происходящих внутри государства. Примером действия внутренних факторов является ситуация, в которой оказалась Украина сегодня. Неэффективная внешняя и внутренняя политика правительства (в т.ч. финансовая) привела к определенному дисбалансу внутри страны, обострился политический кризис последствиями которого стали проблемы финансовой безопасности государства, произошел отток инвестиций, увеличился государственный долг, возникает необходимость в привлечении дополнительных внешних и внутренних заимствований,, в кризисном состоянии оказалась банковская система. Не последнюю роль, в этом сыграли несовершенство финансового и административного законодательства, низкая эффективность государственно управления, неспособность оперативно реагировать на актуальные и болезненные вопросы и т.п. К сожалению, по нашему мнению, низкое качество административно-правового механизма управления финансами и кредитованием сыграла одну из ведущих ролей в сложившейся ситуации. Прежде проявились проблемные вопросы организационно-правового обеспечения государственного управления финансами.

Подытоживая, можно прийти к выводу, что несмотря на существующие недостатки почти во всех направлениях управленческой деятельности в сфере финансов и кредитования, наиболее актуальными, по нашему мнению, являются следующие:

- Управление долгом;
- Бюджетный процесс;
- Финансовый контроль;
- Валютное регулирование;
- Административная ответственность в сфере нарушения финансового законодательства.

МІЖНАРОДНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ПРАВОВІ СТАНДАРТИ, ДО ЯКИХ МАЄ АДАПТУВАТИСЬ ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ

Ткаченко В.В.

У XX столітті, «коли проблема прав людини вийшла далеко за межі окремої держави», світове суспільство започаткувало практику створення універсальних міжнародно-правових стандартів для регулювання прав та свобод людини,які знайшли відображення у низці міжнародно-правових актів, «…визначивши ту межу, за яку держава не може виходити…»

Перший із рівнів указаної системи асоціюємо із масивом актів так званої «Великої вісімки» – групи семи економічно високорозвинених країн світу (Сполучених Штатів Америки, Японії, Німеччини, Великої Британії, Франції, Італії, Канади) та Російської Федерації. У липні 2000 року під її патронатом була прийнята Окінавська хартія глобального інформаційного суспільства.

Наступний рівень системи міжнародних інформаційно-правових стандартів, який є найбільшим як за обсягом актів, так і за їх значенням, пов'язаний із діяльністю ООН. Так, у вересні 2000 року Генеральною Асамблеєю було проголошено Декларацію тисячоліття ООН, яка серед основоположних завдань, що стоїть перед світовою спільнотою «на зорі нового тисячоліття», встановлює забезпечення повсюдного та рівномірного доступу до таких позитивних проявів глобалізації як «блага нових технологій, особливо інформаційно-комунікаційних технологій».

На виконання зазначеної мети було ініційоване проведення Всесвітнього саміту з питань інформаційного суспільства у 2003 – 2005 роках, основні результати якого закріплені в таких документах:

- як Декларація ООН «Побудова інформаційного суспільства: глобальне завдання в новому тисячолітті», так звана «Женевська Декларація принципів», і «Женевський План дій». В останньому документі визначаються конкретні шляхи розвинення інформаційного суспільства через мінімізацію «цифрової» нерівності на міжнародному та національному рівні тощо;

- як «Туніське зобов'язання» та «Туніська програма для інформаційного суспільства», в якій увагу зосереджено «…на фінансових механізмах для подолання цифрового розриву, на управлінні Інтернетом і пов'язаних з цим питаннях, а також на виконанні рішень, прийнятих у Женеві і Тунісі…»

Зважаючи на той факт, що Україна постає членом Ради Європи, знаходиться на шляху правової інтеграції з Європейським Союзом, постійно взаємодіє з ООН та ЮНЕСКО й іншими міжнародними організаціями, до системи міжнародно-правових стандартів включаємо відповідні стандарти: 1) Ради Європи; 2) Європейського Союзу; 3) ООН; 4) ЮНЕСКО; 5) інших міжнародних організацій.

1. Перелік світових стандартів – наприклад, Загальна декларація прав людини, 1948 р. (ООН).

2. Перелік стандартів Ради Європи – наприклад, по-перше, Конвенції Ради Європи: 1) «Про захист прав людини та основоположних свобод», 1950 р.; 2) «Про інформацію щодо іноземного законодавства» (в редакції від 14.07.1993 р.); 3) «Про захист осіб у зв'язку з автоматизованою обробкою персональних даних» № 108 від 28.01.1981 р.; 4) «Про кіберзлочинність» № 185 від 23. 11.2001 р.; по-друге, Рекомендації Ради Європи: 1) «Про доступ до інформації, що знаходиться у розпорядженні державних органів» № R (81) 19 від 25.11.1981 р.; 2) «Про регулювання використання персональних даних у секторі поліції» № R (87) 15 від 17.09.1987 р.; 3) «Про висвітлення у засобах масової інформації виборчих компаній» № R (99) 15 від 9.11.1999 р.; 4) «Про доступ до офіційних документів» № R (2002) 2 від 21.02.2002 року.

3. Перелік стандартів Європейського Союзу – наприклад, по-перше, Директиви Європейського Парламенту і Ради: 1) «Про захист осіб у зв'язку з обробкою персональних даних і вільним обігом цих даних» 95/46/ЄС від 24.10.1995 р; 2) «Про правовий захист баз даних» 96/9/ЄС від 11.03.1996 р.; 3) «Про обробку персональних даних і захист прав осіб у телекомунікаційному секторі» 97/66/ЄС від 15.12.1997 р; 4) «Про систему електронних підписів, що застосовується у межах Співтовариства» 99/93/ЄС від 13.12.1999 р; по-друге, Резолюції Ради Європейського Союзу: 1) «Про законне перехоплення телекомунікаційних повідомлень» від 17.01.1995 року;; 2) «Про оперативні запити правоохоронних органів стосовно громадських телекомунікаційних мереж та послуг» від 20.06.2001 року та ін.

Група міжнародних норм-принципів, пов'язаних із свободою масової інформації, яку складають: 1) принцип максимального оприлюднення інформації; 2) принцип обов'язковості оприлюднення; 3) принцип стимулювання відкритого уряду; 4) принцип обмеження сфери виняткв; 5) принцип процедури сприяння доступу до інформації; 6) принцип вартості; 7) принцип відкритих засідань; 8) принцип переваги оприлюднення; 9) принцип захисту інформаторів

ЗЛОЧИНИ ПРОТИ БЕЗПЕКИ РУХУ ТА ЕКСПЛУАТАЦІЇ ТРАНСПОРТУ. ПРИЧИНИ ПОШИРЕНОЇ ЗАГИБЕЛІ ТА ТРАВМАТИЗМУ ЛЮДЕЙ НА ДОРОГАХ УКРАЇНИ ТА ПОПЕРЕДЖЕНЯ ЦЬОГО ЯВИЩА ШЛЯХОМ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЧИННОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

Турчин І. В., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Курило М. П.

В сучасних умовах транспорт виконує не тільки роль засобу пересування пасажирів та вантажів. Транспортна система перетворилась на складову частину загального прогресу людства, залучаючи народи і країни до найсучасніших досягнень цивілізації у найрізноманітніших галузях. Цей процес набуває свого розвитку і в Україні, яка поряд з іншими європейськими державами має досить велику і розвинуту транспортну систему, зв'язану з багатьма країнами світу. Цю систему складають повітряний, морський, річковий, залізничний, автомобільний, магістрально-трубопровідний транспорт, метрополітени, розвинута сітка міського та позаміського електричного та різноманітного відомчого транспорту.

Від рівня безпеки функціонування транспортної системи значною мірою залежить успішне вирішення соціально-економічних програм української держави. За роки незалежності в Україні розпочато складну роботу, спрямовану на створення нормативно-правової бази, що має забезпечити безпечність функціонування транспорту. Серед правових заходів важливе значення у боротьбі з правопорушеннями на транспорті має правильне застосування кримінального законодавства.

Усі види транспортних злочинів мають деякі спільні ознаки:об’єктом цих злочинів є суспільні відносини у сфері безпечної роботи транспорту або суспільна безпека. Транспортні злочини - це суспільно небезпечні діяння проти безпеки руху та експлуатації транспорту.

Наслідками таких злочинів часто бувають аварії, катастрофи, нещасні випадки з людьми, що спричинюють шкідливі наслідки для здоров’я і майна людей, навколишнього природного середовища або викликають загрозу для них.

Особливістю транспортних злочинів є те, що шкода особі або майну завдається в основному при порушенні правил використання джерел підвищеної небезпеки, а також шляхом порушення правил безпеки. Джерело підвищеної небезпеки є діяльність, пов'язана з використанням, зберіганням або утриманням транспортних засобів, механізмів та обладнання, що створює підвищену небезпеку для особи, яка цю діяльність здійснює, та інших осіб. Це дає підстави виділити транспортні злочини у окремий розділ Кримінального кодексу України.

Найбільш масовими видами дорожньо-транспортних подій є наїзди транспортних засобів на пішоходів, зіткнення і перекидання, а також важкі дорожньо-транспортні події при роз’їзді в темний час доби. Дослідження цих видів подій дозволяють зробити важливі висновки і рекомендації, необхідні для профілактичної роботи з водіями. Аналіз показує, що ДТП виникають при цілком визначених обставинах, що постійно повторюються. Більш того, кожному виду ДТП властиві одні й ті ж аварійні ситуації, які необхідно детально розглянути.

Наїзди на пішоходів. Аналіз показує, що 80 % цих ДТП відбулися, коли пішоходи переходили вулицю або дорогу справа наліво по ходу руху автомобіля. Це пояснюється, по-перше, тим, що рух пішоходів відбувається дуже близько щодо правої сторони по ходу руху автомобіля. Тому водій не завжди має можливість попередити подію. По-друге, проїжджа частина краще всього є видимою з лівого боку по ходу руху. Відповідно, коли пішохід перетинає проїжджу частину зліва направо по ходу руху автомобіля, його краще видно водію, який має більше можливості (за часом), для запобігання наїзду. Певна частина пішоходів або не знає, або не виконує правила руху, нехтуючи ними. Спостереження за поведінкою пішоходів ще на підступах до проїжджої частини – одне з основних завдань водія при русі в містах й інших населених пунктах. Найбільшу увагу водіям потрібно звертати на пішоходів, які знаходяться з правого боку по ходу руху автомобіля. Це не означає, що пішоходів, які знаходяться зліва на тротуарі (узбіччю), можна упускати з поля зору. Досить часто причинами наїздів на пішоходів є неуважність водіїв при об’їзді тих, які стоять, або пішоходів, які йдуть в тому ж напрямі, не попереджені про наближення транспортних засобів і, не озирнувшись, раптово змінили напрям руху.

У подібних обставинах водії вважають, що безпека руху буде забезпечена самим пішоходом. Нажаль, це типова помилка водія.

Зіткнення транспортних засобів. Аналіз причин виникнення зіткнень транспортних засобів показав, що кожен 10-й випадок відбувається при обгоні транспортного засобу, що їде попереду, кожен 12-й - при об'їзді автомобіля, що стоїть або іншої перешкоди, а кожен 3-й випадок - при русі транспортного засобу в крайньому лівому ряду. Основними причинами зіткнень транспортних засобів є неправильний розрахунок при об'їзді та обгоні транспортних засобів, виїзд на стрічну смугу дороги при русі в крайньому лівому ряду, самовпевненість водіїв. Однією з причин зіткнення транспортних засобів є також відсутність на рівних, прямих ділянках доріг осьової лінії, орієнтуючись по якій, водій не виїжджає на смугу зустрічного руху.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ПІД ЧАС ВИВЧЕННЯ КУРСУ «УКРАЇНСЬКА МОВА (ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ)»

Харченко І.І., к.філол.н., доцент

Відповідно до потреб держави в розв'язанні цілого комплексу соціально-економічних і культурно-просвітницьких проблем постають нові вимоги до мовної освіти випускників вищих навчальних закладів.

Становлення висококваліфікованих, з належним інтелектуальним потенціалом, грамотних фахівців аграрної галузі, які б вільно користувалися українською мовою в усіх сферах діяльності, особливо в професійній та офіційно-діловій, вимагає реалізації таких завдань: дати студ. м чіткі відомості про нормативність української мови, виробити вних практичні навички правильного використання різноманітних мовних засобів залежно від сфери й мети висловлювання; підвищити рівень культури їхнього усного й писемного мовлення; навчити майбутніх фахівців мови спеціальності, збагатити їхній словник, особливо термінологічною як загальнонауковою, так і фаховою лексикою; сприяти засвоєнню студ. ми основних відомостей зі стилістики; навчити їх складати різні види ділових паперів, особливо ті, що використовуються в аграрній галузі, та працювати з текстами (науковими, культурологічними, художніми, діловими), що в результаті дасть змогу забезпечити майбутнім працівникам аграрної галузі ту лінгвістичну освіту, яка сприятиме успішній професійній діяльності і необхідна кожній освіченій людині будь-якого фаху.

З огляду на значний обсяг наукової інформації, яку мають засвоїти студ. и, на невелику кількість годин, відведених на опанування курсу «Українська мова (за професійним спрямуванням)», постає питання про інтенсифікацію та оптимізацію навчального процесу. Для успішної інтенсифікації навчального процесу необхідно упроваджувати науково обґрунтовані методи керування пізнавальною діяльністю, які мобілізують творчий потенціал особистості.

На нашу думку, удосконалення змісту навчального матеріалу з навчальної дисципліни «Українська мова (за професійним спрямуванням)», що сприятиме ефективності формування професійного мовлення студ. ів, передбачає: раціональний відбір мовного матеріалу з чітким виділенням у ньому основної базової частини та додаткової, другорядної інформації; часовий перерозподіл навчального матеріалу з тенденцією викладу нової інформації на початку заняття, коли сприйняття студ. ів більш активне; раціональне дозування навчального матеріалу для багаторівневого опрацювання нової інформації з урахуванням того, що процес пізнання розвивається не за лінійним, а спіральним принципом; забезпечення логічної наступності нової і вже засвоєної інформації, активне використання нового матеріалу для повторення та більш глибокого засвоєння вивченого.

Мобілізація творчого потенціалу особистості майбутнього фахівця забезпечується шляхом: широкого використання колективних форм пізнавальної діяльності (парна і групова робота, рольові та ділові ігри); вироблення у викладачів відповідних навичок організації колективної навчальної діяльності студ. ів; застосування різноманітних елементів проблемного навчання; удосконалення навичок педагогічного спілкування, які мобілізують творче мислення студ. ів; індивідуалізація навчання в студ. ській групі й урахування особистісних характеристик під час розробки індивідуальних завдань і вибору форм спілкування; прагнення результативності навчання і рівномірного просування всіх студ. ів у процесі пізнання незалежно від початкового рівня їхніх знань та індивідуальних здібностей; знання і використання нових наукових даних з галузі педагогіки, психології, соціології, мовознавства; застосування сучасних аудіовізуальних засобів.

Досягненню позитивних результатів у підготовці висококваліфікованих фахівців сприяє використання активних методів навчання, які дозволяють формувати знання, уміння і навички студ. ів шляхом залучення їх до активної навчально-пізнавальної діяльності, в результаті чого навчальна інформація переходить в особистісний досвід студ. ів.

Одне з основних завдань сьогодні полягає в тому, як зауважують дослідники, щоб підготувати молодь до професійного самовдосконалення, сформувати інтерес до поступового оновлення знань, дати розуміння того, що процес навчання в школі, ліцеї, коледжі, вищому навчальному закладі не завершується, а є сходинкою в безперервному шляху до професіоналізму; стійке засвоєння студ. ми знань, умінь і навичок самоосвіти, за умови їх подальшого поглиблення і вдосконалення.

Звідси випливає, що успішність навчання багато в чому залежить від змісту особистісного ставлення до нього. Свідоме ставлення майбутніх фахівців до формування певних умінь, інтерес і мотиви навчального процесу є основою, на якій виникають, закріплюються і розвиваються знання, навички пізнання і практичний досвід студ. ів. Мотивація, інтерес, потреба пізнання вважаються необхідними умовами навчальної діяльності.

Отже, окресленні шляхи оптимізації навчального процесу під час вивчення дисципліни «Українська мова (за професійним спрямуванням)» у вищому аграрному навчальному закладі сприятимуть позитивному ставленню студ. ів до вивчення цього предмету, кращому засвоєнню знань, умінь і навичок, що в результаті підвищить їхній рівень професійного мовлення і культури мови в цілому.

КОНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВИЙ СТАТУС НАРОДНОГО ДЕПУТАТА УКРАЇНИ

Хрін В.С., студ. 4 курсу ЮФ. спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Роговенко О.В.

Правовий статус народного депутата України - це становище народного депутата України, яке регламентоване нормами чинного законодавства.

Правовий статус народних депутатів України має свої особливості. Насамперед це обумовлюється юридичною природою і соціальним призначенням мандата, яким наділяється депутат. Специфіка статусу народного депутата обумовлюється особливостями його повноважень, як представника народу України у Верховній Раді України та як парламентарія, які випливають із функціонального призначення парламенту України як органу законодавчої влади, змістом та гарантіями діяльності українського парламентарія.

Правовий статус народного депутата України відзначається широтою і всебічністю його регулювання у законодавстві. Регламентація правового статусу народного депутата України здійснюється в Конституції України, у відповідних законах України та інших нормативно-правових актах.

Основи законодавчого регулювання правового статусу народного депутата України закладаються в Конституції України. В Конституції України регламентації правового статусу народного депутата присвячено розділ 4 «Верховна Рада України». В цьому розділі визначаються основи правового статусу народного депутата - основні засади його статусу, основи повноважень парламентарія, форм їх здійснення, встановлюються основні гарантії депутатської діяльності. В ньому визначаються вимоги, що ставляться до кандидата в депутати, момент, з якого починаються повноваження народного депутата, порядок припинення його повноважень та підстави дострокового припинення повноважень парламентарія.

Повноваження народного депутата України - це сукупність закріплених Конституцією і законами України, його прав та обов'язків для здійснення покладених на нього функцій.

Повноваження народного депутата України в парламенті: 1) бере участь у засіданнях Верховної Ради України; 2) бере участь у роботі депутатських фракцій, комітетів, комісій, утворених Верховною Радою України; 3) виконує доручення Верховної Ради України та її органів; 4) має право законодавчої ініціативи у Верховній Раді України, яке передбачене у ст. 93 Конституції України і є одним з найважливіших його прав; 5) бере участь у роботі над законопроектами, іншими актами Верховної Ради України, у парламентських слуханнях; 6) має право ухвального голосу щодо всіх питань, що розглядаються на засіданнях Верховної Ради України та її органів, до складу яких його обрано; 7) має право пропонувати питання для розгляду Верховною Радою України або її органами; 8) має право депутатського запиту і депутатського звернення до Президента України, органів Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України та інших суб'єктів правовідносин тощо.

Строк повноважень народного депутата України, як і Верховної Ради України, становить п'ять років. Повноваження народних депутатів України припиняються одночасно з припиненням повноважень парламенту.

Підстави достроково припинення повноважень народного депутата України (ст. 81 Конституції України): 1) складення повноважень за його особистою заявою; 2) набрання законної сили обвинувальним вироком щодо нього; 3) визнання його судом недієздатним або безвісно відсутнім; 4) припинення його громадянства або виїзду на постійне проживання за межі України; 5) смерть.

Рішення про дострокове припинення повноважень народного депутата України приймається більшістю від конституційного складу Верховної Ради України.

Розгорнута і детальна правова регламентація статусу народного депутата здійснюється в Законі України «Про статус народного депутата України», та інших нормативно-правових актах, що видаються на основі Конституції України.

Вимоги, що ставляться до кандидатів у народні депутати України визначені у ст. 76 Конституції Україні, у Законі України «Про вибори народних депутатів України». Відповідно до Конституції України та Закону, народним депутатом України може бути громадянин України, тобто особа, що знаходиться у постійних правових зв'язках з нашою державою, яка на день виборів досягла двадцяти одного року, тобто має певний життєвий досвід, яка має право голосу і проживає в Україні протягом останніх п'яти років.

Отже, конституційно-правовий статус народного депутата України — це правове становище повноважного представника народу, яке визначається політико-правовою природою депутатського мандата; підставами його виникнення і терміном дії, припиненням дії депутатського мандата; правами і обов'язками народного депутата України; формами та гарантіями здійснення депутатських повноважень; відповідальністю народного депутата.

ВИМОГИ ДО НАЙМЕНУВАНЬ БРЕНДІВ

Шестакова С.О., к.філол.н., доцент

Характерною особливістю сучасного бізнесу є висока конкуренція брендів, посилення яких забезпечує підприємствам сучасні переваги на ринку. Сучасні українські бренди є важливими елементами діяльності підприємств, символами комерційної активності, засобом власного позиціонування, відіграючи істотну роль у свідомості споживачів і викликаючи цілу низку асоціацій та образів.

За визначенням російських маркетологів В.Тесакова, Н. Тесакової, «бренд – це комерційна успішна торгова марка, що має лояльне коло постійних користувачів» [1, с.27].

О.Я.Малинка визначає бренд як форму представлення унікальної інформації, яка забезпечує, формує і розвиває взаємовигідні відносини на ринку і спонукає до обмінів і угод. Згідно з уявленнями дослідниці, структура бренду складається із зовнішніх і внутрішніх компонентів. Зовнішні компоненти - це атрибути бренду: комплекс сенсорних параметрів щодо товару (послуги), які сприймаються зором, слухом, дотиком, нюхом або смаком, формують фізичні і функціональні характеристики (наприклад, **ім'я бренду**, фірмовий знак, логотип, кольорові поєднання, фірмові шрифти, персонажі бренду, жести, музика тощо). Внутрішні компоненти утворюють ідентичність бренду [2].

На нашу думку, бренд – це поєднання назви, символу, що позначає певний товар чи послугу, що ідентифікує конкретного виробника товару чи послуги, особливостями якого є широка відомість і стійка фіксація в масовій свідомості.

Проведений аналіз найменувань брендів дозволив виділити вимоги, яким останні мають відповідати, зокрема:

1) Лаконічність (лаконічне найменування легше запам’ятати);
2) Інформативність (відображення в назві професійної приналежності чи роду діяльності компанії);
3) Унікальність (ідеальне ім’я повинно чітко інформувати покупця, чим даний товар відрізняється від іншого аналогічного);
4) Ім'я має налагоджувати комунікативний процес (закон ефективної комунікації передбачає, що під час сприйняття назви бренду мотивація активізує в адресата асоціативно-образну пам'ять і каталізує механізм сприйняття: спочатку виникає емоційна реакція, потім - емоційно-оцінне ставлення і, нарешті, дія (бажання чи небажання придбати той чи інший товар);
5) Легка запам’ятовуваність (ім’я повинно легко запам’ятовуватися, легко вимовлятися і легко сприйматися. Ефективним засобом підвищення запам'ятовування найменувань брендів є мовна оригінальність, яка досягається використанням традиційних стилістичних прийомів: звуконаслідування, алітерації, порівняння, каламбуру);
6) Позитивність (має викликати тільки позитивні асоціації, з цією метою використовуються слова з меліоративними (позитивними) конотаціями);
7) Милозвучність (назва повинна легко вимовлятися, відповідати звуковій будові конкретної мови. Треба додати також, що бажаним є те, щоб ім’я транслітерувалося однаковою кількістю літер незалежно від алфавіту, що використовується);
8) Урахування культурних асоціацій (назви брендів, які відображають важливі для національної культури поняття, є досить поширеними на сучасному етапі, оскільки кожне з таких найменувань оцінюється споживачем як "своє", "відоме", яке заслуговує на довіру);
9) Можливість юридичної реєстрації;
10) Не викликати неправдивих асоціацій (у тому числі фонетичних);
11) Образність (створюючи назву, треба враховути викликає вона візуальний чи звуковий образ, розгортається в рекламну кампанію чи ні);
12) Емоційність (ім’я, яке впливає на споживача на емоційному рівні для останнього має більшу цінність, ніж нейтральне слово);
13) Відповідність правилам орфографії.

Література

1.Тесакова Н. Бренд и торговая марка: развод по-русски / Н. Тесакова, В.Тесаков. – СПб.: Питер, 2004. – 267 с.

2. Малинка О.Я. Ідентичність бренду як внутрішня оболонка «днк» бренду та її компоненти [Електронний ресурс] / О.Я.Малинка . – Режим доступу: http://intkonf.org/malinka-oya-identichnist-brendu-yak-vnutrishnya-obolonka-dnk-brendu-ta-yiyi-komponenti/.

КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗЛОЧИНІВ ПРОТИ ВЛАСНОСТІ. ОСОБЛИВОСТІ РОЗМЕЖУВАННЯ КРАДІЖКИ ВІД ШАХРАЙСТВА

Шклярук А. В., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Курило М. П.

Злочини проти власності – це суспільно небезпечні та протиправні діяння, що, порушують право власності, спричиняють майнову шкоду приватній особі, колективу чи державі й учиняються, зазвичай, із корисливих мотивів.

Власність складає основу будь-якої економічної системи. Саме відносини власності визначають тип держави, формують зміст будь-якого суспільства. В цілому, домінуючі форми власності багато в чому визначають політичне, соціально-економічне, правове життя конкретної країни. Тому право власності є одним з найбільш пріоритетних інститутів, яке повинно регулюватися і охоронятися державою, в зв`язку з чим його охорона знаходиться в центрі всієї правової системи законодавства, в тому числі і кримінального.

Злочини проти власності становлять одну із найпоширеніших і найнебезпечніших груп злочинних діянь, оскільки вони посягають на одне із найбільших цінних соціальних благ - право власності.

Передбачення в одному розділі Особливої частини КК відповідальності за всі посягання на власність незалежно від її форми забезпечує всім суб'єктам права власності однаковий кримінально-правовий захист, як того вимагає Конституція України. За суб'єктом здійснення права власності чинне законодавство виокремлює:

а) право власності українського народу;

б) право державної власності;

в) право комунальної власності;

г) право колективної власності (у т.ч. підприємств, громадських організацій та інших об'єднань громадян);

д) право приватної власності, у тому числі право спільної власності подружжя, членів сім'ї, осіб, що ведуть селянське (фермерське) господарство;

е) право власності інших держав, їх юридичних осіб, спільних підприємств та міжнародних організацій.

Родовим об'єктом злочинів, передбачених розділом VI Особливої частини КК, є врегульовані законом суспільні відносини власності, передусім відносини з приводу володіння, користування і розпорядження майном.

Додатковими обов'язковими об'єктами злочинів, які вчиняються з використанням насильства або погрози його застосування (насильницький грабіж, розбій, вимагання, погроза знищення майна), виступають здоров'я, життя, психічна або фізична недоторканість людини. При знищенні чи пошкодженні майна додатковими факультативними об'єктами можуть виступати громадський порядок, екологічна безпека.

Предметом абсолютної більшості злочинів проти власності закон називає майно - речі матеріального світу, яким притаманні специфічні ознаки фізичного, економічного та юридичного характеру.

Суспільна сутність злочинів проти власності полягає в тому, що вони руйнують, пошкоджують або навіть і зовсім знищують економічні відносини власності, позбавляють власника можливості володіти, користуватися і розпоряджатися майном (грішми, цінними паперами тощо).

Право власності лише юридично закріплює цю суспільну належність речей і охороняє її.

Право власності не можна ні викрасти, ні знищити. Власник завжди має право вимагати повернення йому викраденого майна. Власник завжди має право на викрадене майно, тобто право власності завжди залишається у нього цілим і непошкодженим.

Дослідження причин та умов злочинів проти власності є однією з головних кримінологічних проблем. До числа найважливіших передумов злочинної поведінки належать особистісні, суб'єктивні детермінанти. Для того, щоб вивчити їх, необхідно дослідити особу того, хто вчиняє злочин, і лише на цій основі є можливим аналіз об'єктивних факторів злочинності. Посідаючи основне місце у ланцюгу причинності, особа злочинця є центральним елементом механізму індивідуальної злочинної поведінки та головним об'єктом профілактичного впливу. Вона відіграє особливу роль серед факторів злочинної поведінки: у криміногенних якостях людей акумулюється весь негативний вплив різноманітних умов, обставин та ситуацій, в яких вони жили та виховувалися.

Тому актуальною проблемою є: зробити віктимологічну профілактику невід'ємним елементом боротьби зі злочинністю. Діяльність із попередження злочинів, що традиційно здійснювалася переважно "від злочину" або "від злочинця", необхідно значною мірою переорієнтувати у бік віктимологічної профілактики, головним призначенням якої є допомога людині уникнути небезпеки стати жертвою злочину. Це дасть змогу охопити превентивним впливом велику кількість людей - потенційних жертв корисливих злочинів.

ЮРИДИЧНА ПРОЦЕДУРА: ПОНЯТТЯ, ОЗНАКИ, ВИДИ, МІСЦЕ У СИСТЕМІ ПРАВОВИХ КАТЕГОРІЙ

Якущенко Є.В., студ. 4 курсу ЮФ,спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Запара С.І.

Проблема процедур правової діяльності як загальнотеоретична проблема відносно нова. Достатньо переглянути підручники із загальної теорії права, щоб переконатися, що вони не містять відповідної теми. І разом з тим така проблема існує і вона розробляється на серйозному науковому рівні. Терміни "процедура" і "процес" в їх широкому розумінні синонімічні, оскільки походять, по суті, від одного кореня: (від лат. pro-cedere — просуватися, rocessus — просування, проходження).

В теорії права давно вже окреслилось смислове розрізняння цих двох термінів, причому з юридичним значенням, більше того — проглядаються смислові нюанси вживання кожного з них окремо. Наприклад, процес: 1) процес як зміна станів, стадій розвитку, які закономірно ідуть одна за одною, що представляють безперервний єдиний рух — управлінський процес; 2) як система процесуальних норм певної галузевої природи, а відповідно назви певних галузей правознавства - цивільний процес, кримінальний процес та ін.; 3) як діяльність слідчих, прокурорських та судових органів з розслідування, розгляду, розв'язання справ та виконання прийнятих у них рішень; Процедури покликані обслуговувати різні види діяльності, що мають юридичний зміст: правотворчу, правозастосовну, в тому числі оперативно-виконавчу (адміністративну) і особливо такий різновид діяльності, як правоохоронну, що набуває характеру юрисдик-ційної діяльності.

Узагальнюючи, до певної міри умовно, можна дати таку класифікацію процедур за відповідними підставами.

За характером діяльності (як первісним поняттям), що відбувається у певних процедурах, є підстави розрізняти: правостворювальні, правозастосовні, юрисдикційні процедури.

Сучасному праву України відомі п'ять видів процесу — цивільний, господарський, кримінальний, адміністративний, конституційний. Вони мають певні загальні риси та характеристики.

Процес (судочинство, провадження) як специфічний вид юридичної діяльності відрізняється від інших видів юридичної діяльності тим, що:

1) в його ході здійснюється юрисдикційна діяльність, для якої характерно застосування владно-примусових повноважень, що мають обов'язкову силу для усіх адресатів (застосовується примус або розв'язується питання про право за заявами зацікавлених осіб);

2) йому властивий такий високий ступінь регламентації процедури, її "формалізації", який створює оптимальні умови і гарантії розв'язання справи згідно з об'єктивною істиною як запорукою справедливості;

3) він будується на засадах змагальності, що забезпечує сторонам рівні можливості для відстоювання своїх інтересів (принцип змагальності в загальному вигляді закріплений у Конституції України, ст. 129);

4) його предмет дослідження та розв'язання становлять переважно обставини ретроспективного характеру.

Отже, процес має за мету встановлення і додержання форм діяльності, що служать досягненню об'єктивної істини у справі, в певному смислі ретроспективної за характером. В процесі встановлюються побудовані на засадах змагальності процесуальні відносини між сторонами, як вираз прав та кореспондуючих їм обов'язків.

З поняттям "процесуальний" пов'язано багато інших похідних понять: "процесуальні форми", "процесуальні стадії", "процесуальні строки", "процесуальні права", "процесуальне правонаступ-ництво".

Процедури-процеси виступають в різних властивостях (функціональних ролях):

- як спосіб забезпечення прав громадян та інших суб'єктів;
- як метод встановлення об'єктивної істини, що виступає неодмінною передумовою правильного розв'язання правової проблеми;
- як гарантія прийняття законного та обгрунтованого рішення;
- як засіб попередження зловживань та порушення законності.

Узагальнюючи, можна сказати, що мета і смисл правових процедур, їх значення дістають вияв у двох взаємопов'язаних постулатах:

1) розв'язання проблеми відповідно до об'єктивної істини, яка надійно може бути встановлена лише в результаті додержання певних процесуально-процедурних форм — принципів, правил і технології роботи;

2) законне й справедливе розв'язання проблеми з врахуванням правомірних інтересів учасників суспільного процесу (або конкретної справи) та фактичних обставин, в яких вона (проблема) виникла.

ЗЕМЕЛЬНІ СПОРИ. ОРГАНИ, ЯКІ РОЗГЛЯДАЮТЬ ЗЕМЕЛЬНІ СПОРИ

Міляєв Є.А., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Чурилова Т.М.

Належне вирішення земельних спорів – одна з найважливіших гарантій реалізації земельних прав та інтересів суб'єктів, забезпечення принципу верховенства права у земельних відносинах.

Серед сукупності правових спорів земельні посідають самостійне місце. З'ясування їх сутності, правової природи й особливостей, ролі в гарантуванні використання й охорони земель набуває безпосередньої практичної значущості й викликає значний теоретичний інтерес.

Земельні спори представляють собою особливий вид правових відносин щодо розв'язання конфлікту, який виникає у зв'язку з порушенням прав і законних інтересів власників землі, землекористувачів та інших суб'єктів земельного законодавства - учасників земельних правовідносин.

Згідно ст. 158 Земельного кодексу, вирішуються земельні спори судами, органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади з питань земельних ресурсів. Будь-які інші органи розглядати та вирішувати земельні спори не мають права.

Виключно судами вирішуються земельні спори щодо володіння, користування і розпорядження земельними ділянками, що перебувають у власності громадян і юридичних осіб, а також щодо розмежування територій сіл, селищ, міст, районів та областей;

Органи місцевого самоврядування вирішують земельні спори у межах населених пунктів щодо меж земельних ділянок, що перебувають у власності і користуванні громадян, та додержання громадянами правил добросусідства, а також спори щодо розмежування меж районів у містах.

Органи виконавчої влади з питань земельних ресурсів вирішують земельні спори щодо меж земельних ділянок за межами населених пунктів, розташування обмежень у використанні земель та земельних сервітутів (ст. 158 ЗК).

У разі незгоди власників землі або землекористувачів з рішенням органів місцевого самоврядування, органу виконавчої влади з питань земельних ресурсів спір вирішується судом.

Земельні спори розглядаються органами виконавчої влади з питань земельних ресурсів та органами місцевого самоврядування на підставі заяви однієї із сторін у місячний термін з дня подання заяви за участю зацікавлених сторін, які повинні бути завчасно повідомлені про час і місце розгляду спору. У разі відсутності однієї із сторін при першому вирішенні питання і відсутності офіційної згоди на розгляд питання розгляд спору переноситься. Повторне відкладання розгляду спору може мати місце лише з поважних причин. Відсутність однієї із сторін без поважних причин при повторному розгляді земельного спору не зупиняє його розгляд і прийняття рішення.

У рішенні органу місцевого самоврядування або органу виконавчої влади з питань земельних ресурсів визначається порядок його виконання. Рішення передається сторонам у 5-денний термін з часу його прийняття.

Сторони, які беруть участь у земельному спорі, мають право: знайомитися з матеріалами щодо цього спору, робити з них виписки, брати участь у розгляді земельного спору, подавати документи та інші докази, порушувати клопотання, давати усні і письмові пояснення, заперечувати проти клопотань та доказів іншої сторони, одержувати копію рішення щодо земельного спору, і, у разі незгоди з цим рішенням, оскаржувати його.

Рішення відповідних органів виконавчої влади з питань земельних ресурсів, органів місцевого самоврядування вступає в силу з моменту його прийняття. Оскарження зазначених рішень у суді призупиняє їх виконання. Виконання рішення щодо земельних спорів здійснюється органом, який прийняв це рішення. Виконання рішення не звільняє порушника від відшкодування збитків або втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва внаслідок порушення земельного законодавства. Виконання рішення щодо земельних спорів може бути призупинено або його термін може бути продовжений вищестоящим органом або судом.

Незважаючи на закріплений пріоритет судового вирішення земельних спорів, процесуальна роль органів державної виконавчої влади з питань земельних ресурсів та органів місцевого самоврядування у їх розв'язанні залишається досить вагомою. Водночас, за сучасних умов позасудова процедура врегулювання земельних відносин потребує суттєвого вдосконалення.

КРЕДИТНІ СПОРИ ПОДРУЖЖЯ

Приходько А., студ. 2 курсу ОКР «Магістр» ЮФ
Науковий керівник:. Доц.. Михальнюк О.В.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Анотація. Стаття присвячена правовим проблемам, які виникають при поділі спільного майна подружжя, зокрема, проблемі різного застосування закону та судової практики у вирішенні питання про врахування боргових зобов'язань при визначенні часток подружжя у їх спільній сумісній власності у зв'язку з розірванням шлюбу.

Ключові слова. Подружжя, спільне майно, розірвання шлюбу, кредит.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика майнових спорів подружжя є досить актуальною в наш час, до її дослідження доклали зусилля такі відомі вчені, як: М.В. Антокольська, В.К. Антошкіна, Т.О. Ариванюк, І.В. Жилінкова , О.М. Калітенко, В.П. Маслова, Я.В. Новохатська, І.К. Піскарьова, М.О. Рейхель, З.В. Ромовська, В.О. Рясенцев, Є.О. Харитонов, Ю.С. Червоний та ін.

Мета дослідження. Дослідити особливості поділу окремих видів майна, яке перебуває в спільній сумісній власності подружжя, відмінних від речей (зокрема, прав та обов'язків подружжя за кредитними договорами)

Основні результати дослідження. З розвитком ринкових відносин та системи банківського кредитування в Україні зросла кількість довгострокових кредитних угод.

Судова практика та погляди правознавців на проблему поділу такого майна придбаного подружжя, а також майнових прав та обов'язків, є вкрай суперечливою.

Згідно з вимогами ст. 60 Сімейного кодексу України майно, набуте подружжям за час шлюбу, належить дружині та чоловікові на праві спільної сумісної власності. Тому обов'язок з повернення суми кредиту так само, як і інші майнові права та обов'язки у разі поділу спільного майна подружжя також може бути поділений між ними.

Такий підхід співпадає з позицією Верховного Суду України, відображеною у п. 24 Постанови Пленуму Верховного Суду України «Про практику застосування судами законодавства при розгляді справ про право на шлюб, розірвання шлюбу, визнання його недійсним та поділ спільного майна подружжя» від 21 грудня 2007 року №11, де вказано, що при поділі майна враховуються також борги подружжя та правовідносини за зобов'язаннями, що виникли в інтересах сім'ї (ч. 4 ст. 65 СК України).

Однак, у судовій практиці є багато випадків, коли суди, задовольняючи позови про поділ спільного майна подружжя, у тому числі придбаного у кредит, не задовольняють вимоги про поділ або врахування невиконаних зобов'язань перед третіми особами (банками) щодо повернення кредитних коштів, за рахунок яких було придбане це майно.

Іноді суд своїм рішенням кожного з подружжя у рівних або інших частках зобов'язує виконати обов'язок за кредитним договором без внесення змін до самого договору.

На нашу думку, значна частина таких рішень приймається судами з грубими порушеннями прав подружжя на поділ в натурі майна, що перебуває у спільній сумісній власності.

Таким чином, у разі поділу майна подружжя, придбаного у шлюбі за кредитні кошти, зобов'язання щодо повернення банку непогашеної частини отриманого кредиту має бути поділене між подружжям, якщо така вимога заявлена у позові про поділ спільного майна.

ЗМІСТ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

Баранік О. О. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СОБІВАРТІСТЬ» ..... 3.
Гаркуша С. А. КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР АУДИТУ ..... 4.
Глушаченко А. І. СУЧАСНА ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ .. 5.
Довжик О. О. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ ..... 6.
Журбенко Н. М. ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЯ ..... 7.
Кадацька А. М. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ..... 8.
Полятикіна Л. І. УЧАСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СИСТЕМІ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН ..... 9.
Славкова О. П. РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ..... 10.
Безпалько А. В. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ» ..... 11.
Винник В. В. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР ..... 12.
Гаркуша К. С. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ 13.
Деменко А. В. МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ..... 14.
Клунніков Є. С. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ..... 15.
Мажар Р. В. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ ..... 16.
Михайлик Ю. А. ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ ЯК ВАЖЛИВА ЧАСТИНА АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ..... 17.
Міщенко Ю. М. РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В УПРАВЛІННІ РОЗРАХУНКОВИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ..... 18.
Мовсесян Н. Е. ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І АУДИТ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ..... 19.
Парфенюк Д. І. ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА ДОПОМОГОЮ КОМП`ЮТЕРНИХ ПРОГРАМ . 20.
Петельгуз А. Ю. ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ ДОХОДІВ ВІД ЗВИЧАЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ..... 21.
Погуляйло В. О. АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ ..... 22.
Полякова Н. О. АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ..... 23.
Пономаренко В. М. ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ..... 24.
Прийменко Т. В. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ..... 25.
Рогота Т. М. ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ ..... 26.
Северина Ю. Ю. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ НА ДП «ДОСЛІДНОМУ ГОСПОДАРСТВІ ІСГ ПІВНІЧНОГО СХОДУ» ..... 27.
Семеняка М. С. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ..... 28.
Сідаш О. Б. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ ..... 29.
Слівкіна І. О. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ В ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 30.
Смітанін Є. О. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ..... 31.
Сосновська І. М. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ..... 32.
Ященко Ю. В. МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ЦІН НА МЕДИКАМЕНТИ ..... 33.
Драбчук Т. І. ІНТЕРАКТИВНІ МЕТОДИ НАВЧАННЯ ..... 34.
Заболотна Т. М. САМОПРЕЗЕНТАЦІЯ ЯК ФОРМА ДІЛОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ ..... 35.
Баценко Л. М. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ САМОВДОСКОНАЛЕННЯ ТА САМООСВІТИ ЯК ПОКАЗНИКІВ ПРОФЕСІОНАЛІЗМУ ..... 36.
Яблонська А. М. ОЦІНКА РОЗВИТКУ РІЗНИХ СФЕР ДІЯЛЬНОСТІ СУМСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ..... 37.
Вакуленко І. Д. МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ..... 38.
Нежид А. В. ЗБУТ І ЛОГІСТИКА ..... 39.
Наумова І. В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ..... 40.
Сема А. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ..... 41.
Бойко Д. В. САМОВИЗНАЧЕННЯ ОСОБИСТОСТІ В СУЧАСНОМУ СВІТІ ..... 42.
Бубир М. КУЛЬТУРА СПІЛКУВАННЯ В РОДИНІ ..... 43.
Дударєва О. В. ЗДОРОВИЙ СПОСІБ ЖИТТЯ ЯК ОЗНАКА РОЗУМНОЇ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ ... 44.
Заболотна Т. М. СІМ'Я ТА ЇЇ РОЛЬ У ВИХОВАННІ ОСОБИСТОСТІ ..... 45.
Заболотна Т. М. ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК СКЛАДОВА НАУКОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРА ..... 46.

Береза І. М. ВИСОКА ПЛИННІСТЬ КАДРІВ – ПОКАЗНИК НЕДОСКОНАЛОГО УПРАВЛІННЯ ..... 47.
Борисова Г. М. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ..... 48.
Гриценко Т. Г. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ВИРІШЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ЛЮДСТВА ..... 49.
Кочерга Л. Ю. ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ..... 50.
Філоненко А. В. КОНФЛІКТИ В ОРГАНІЗАЦІЯХ ..... 51.
Лазнєва А. В. АДМІНІСТРАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ДЖЕРЕЛО ІННОВАЦІЙ В ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ ..... 52.
Ніколенко Н. О. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ..... 53.
Панков М. В. ЯКОСТІ МЕНЕДЖЕРА ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ ..... 54.
Пономарьова М. Ю. УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ В АПК ..... 55.
Євченко А. О. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧИЙ МЕХАНІЗМ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ..... 56.
Іллінської С. Є. ОБОРОТНІ АКТИВИ НА ПІДПРИЄМСТВ ..... 57.
Гаркуші А. В. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСВІ ..... 58.
Шестакової Ю. В. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ..... 59.
Пономаренко О. В. ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ..... 60.
Олексенко І. Ю. СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ..... 61.
Вялкова А. М. ПРОБЛЕМА ВИКОРИСТАННЯ ЗАСТАРІЛИХ ТЕХНОЛОГІЙ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ ..... 62.
Дацкевича А. А. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ..... 63.
Самойленко Я. С. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ ..... 64.
Максименко І. О. ВПЛИВ СУБКУЛЬТУР МОЛОДІ НА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ ..... 65.
Загорулько Н. В. СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ КОЛЕКТИВОМ ..... 66.
Роговий І. В. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ ..... 67.
Кондратенко О. В. СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ..... 68.
Гладенко А. О. СУЧАСНИЙ УКРАЇНСЬКИЙ МЕНЕДЖЕР: ЯКИМ ВІН ПОВИНЕН БУТИ? ..... 69.
Титаренко В. В. ОСОБЛИВОСТІ МОВЛЕННЄВОГО ЕТИКЕТУ ..... 70.
Радько А. О. РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ ..... 71.
Сигида Н. О. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ..... 72.
Харченко Т. М. МОТИВАЦІЙНА ПРОГРАМА ЯК СКЛАДОВА УСПІХУ СТРАТЕГІЧНООРІЄНТОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА ..... 73.
Щербак О. Г. ПСИХОЛОГІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ..... 74.
Копа О. В. УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ..... 75.
Бондаренко І. Є. УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ВИРОБНИЦТВОМ В РЕГІОНІ ..... 76.
Безпала А. С. УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМ ЗАХИСТОМ НАСЕЛЕННЯ ..... 77.
Ященко В. В. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ ..... 78.
Забутна Л. М. УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ЛІСГОСПУ ..... 79.
Стадник М. О. УПРАВЛІННЯ РОБОТОЮ ПІДПРИЄМСТВА ..... 80.
Селецький А. Ю. УПРАВЛІННЯ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ..... 81.
Вітковська К. М. УПРАВЛІННЯ НАДАННЯМ ПОСЛУГ ..... 82.
Сема А. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ..... 83.
Наумова І. В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ..... 84.
Гордієнко М. І. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 85.
Пасько О. В. СУБ'ЄКТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ СПЕЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ТА НАПРЯМИ ЕЛІМІНУВАННЯ СПРОБ МАНІПУЛЮВАННЯ ЗА ЇХ ДОПОМОГОЮ ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ..... 86.
Назаренко О. В. ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СКЛАДОВИХ ВИРОБНИЧОЇ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ): ЕЛЕМЕНТИ ЧИ СТАТТІ? ..... 87.
Дмитренко Т. С. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА 88.
Костенко Я. Ю. АУДИТОРСЬКА ДОКУМЕНТАЦІЯ: СТРУКТУРА, ФУНКЦІЇ ТА ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ ..... 89.
Дудченко Я. А. ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКАМИ І ПЛАТЕЖАМИ В БУХГАЛТЕРСЬКІЙ ПРОГРАМІ «M. E. Doc» ..... 90.
Пластун А. А. ФОРМУЛЮВАННЯ ДУМКИ ТА НАДАННЯ ЗВІТУ ЩОДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ..... 91.
Давидюк Ю. В. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕРПРИТАЦІЇ КАТЕГОРІЇ «ПОДАТКИ» ..... 92.
Яковенко А. Ф. АВТОМАТИЗАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ 93.

НА ПРИКЛАДІ ОКРЕМОГО ПІДПРИЄМСТВА .....
Лохоня Д. К. АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ СПИСАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ..... 94.
Козир С. В. ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ РОСЛИННИЦТВА, ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ..... 95.
Бакін С. П. ВІДОБРАЖЕННЯ ЕКВІВАЛЕНТІВ ГРОШОВИХ КОШТІВ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ 96.
Бакшеєва Е. В. ГРОШОВІ КОШТИ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ..... 97.
Владимирова Д. Є. ПАЛИВНО-МАСТИЛЬНІ МАТЕРІАЛИ - СКЛАДОВА ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ..... 98.
Кубрак К. В. ОСОБЛИВОСТІ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ..... 99.
Семененко Л. В. ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АУДИТУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ..... 100.
Гордієнко А. Г. ОБ'ЄКТИ ОБЛІКУ ВИТРАТ У ТВАРИННИЦТВІ ..... 101.
Коньков А. В. АУДИТ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ..... 102.
Бойко Я. В. АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ..... 103.
Новікова О. С. ЕКОЛОГІЗАЦІЯ АГРОВИРОБНИЦТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ ..... 104.
Мельник М. НЕОБХІДНІСТЬ ІНВЕСТУВАННЯ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 105.
Забара Ю. О. ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ ..... 106.
Олійник А. П. СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА ..... 107.
Сідаш В. Ю. АНАЛІТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ... 108.
Стеценко О. М. МОДЕРНІЗАЦІЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ІНВЕСТИЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ..... 109.
Супрученко Н. В. РОЗВИТОК МАШИНО - ТРАКТОРНОГО ПАРКУ ТОВ „ ВЕЛЕТЕНЬ" ..... 110.
Петій А. А. ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ ДЛЯ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ..... 111.
Чмула І. В. ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ ДЛЯ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ..... 112.
Горьковський В. В. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В ТОВ «АФ ВІКТОРІЯ» ..... 113.
Кулик В. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В ПСП «КОМИШАНСЬКЕ» ..... 114.
Євженко Н. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ САДІВНИЦТВА В ПРАТ «САД» .... 115.
Безручко Є. СТАН ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ В УКРАЇНІ ..... 116.
Лисенко І. С. ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ..... 117.
Глухова О. В. ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ..... 118.
Бабінцева Є. КРЕДИТУВАННЯ, ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ СТІЙКОСТІ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ ..... 119.
Негреба А. О. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ЯК ЗАХІД ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... 120.
Шаповал Г. І. ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ОХТИРСЬКИЙ ПИВОВАРНИЙ ЗАВОД») ..... 121.
Баллієв А. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ ..... 122.
Кратенко Н. В. ОЦІНКА ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «СТАНДАРТ-АГРО» ..... 123.
Профатило О. Ю. ОЦІНКА ВПЛИВУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 124.
Потапенко А. В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ... 125.
Близнюк Н. С. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ФЕРМЕРІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ..... 126.
Білан М. В. НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ ..... 127.
Мотузко О. М. ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ ..... 128.
Кравченко В. С. НАУКОВІ ОСНОВИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ОВОЧІВ ... 129.
Шило В. В. НАУКОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ, ВИКОРИСТАННЯ І ВІДТВОРЕННЯ ЗЕМЕЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ..... 130.
Кириченко М. Ю. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ..... 131.
Стадник В. В. БІЗНЕС - ПЛАН ЯК ФОРМА ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ..... 132.
Момот О. ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... 133.
Леоненко І. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА УМОВ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ТА ДЕРЕГУЛЯЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ..... 134.
Комісар О. І. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ..... 135.
Сахарова Н. О. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА ..... 136.
Моісеєнко Ю. В. ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ 137.

ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....
Прокопченко І. І. ОРГАНІЗАЦІЯ І ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ..... 138.
Капорін Є. М. ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... 139.
Циганенко К. О. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РАЦІОНАЛЬНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ..... 140.
Некипілий М. В. ФАКТОР РИЗИКУ В ФУНКЦІОНУВАННІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА ..... 141.
Говорушенко Р. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ ..... 142.
Агаджанова С. В. ВИКОРИСТАННЯ ГІС ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ 143.
В'юненко О. Б. МЕТОДИ СТВОРЕННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ КОМП'ЮТЕРНОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ АПК ОБЛАСТІ ..... 144.
Виганяйло І. В., Виганяйло С. М. ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ ..... 145.
Долгіх Я. В. НЕПАРАМЕТРИЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 146.
Зоренко О. І. ПРИНЦИПИ РОЗРОБКИ НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИХ КОМПЛЕКСІВ ..... 147.
Зоренко О. І. ПРИНЦИПИ ПРОЕКТУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ ..... 148.
Кобрін Ю. В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ..... 149.
Курило А. О. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 150.
Смоляров Г. А. МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНІЙ ЕКОНОМІЦІ ..... 151.
Рубан М. М. РОЗРОБКА ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АПК ..... 152.
Смоляров Ю. Г. СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДРВИЩА АПК РЕГІОНУ ..... 153.
Гавенко А. М. АВТОМАТИЗАЦІЯ РОЗРАХУНКІВ БАЛАНСУ ГУМУСУ ТА ПОЖИВНИХ РЕЧОВИН В ГРУНТІ ..... 154.
Авдєєва С. С. ФОРМУВАННЯ РОЗПОДІЛЬЧОГО ЦЕНТРУ ЯК УМОВА ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ЛАНЦЮГА ..... 155.
Вронський Р. РОЛЬ СКЛАДУВАННЯ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ ..... 156.
Глущенко Я. О. ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА ..... 157.
Гриб Я. О. ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ ..... 158.
Дем'яненко Я. Ю. ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ ..... 159.
Ємельяненко О. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ..... 160.
Карпець А. В. ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СВИНАРСТВА ..... 161.
Колмаков В. А. РОЛЬ ЗАПАСІВ ТОВАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ У РЕАЛІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ ..... 162.
Максименко Я. А. КЛАСТЕРНА СТРУКТУРА РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ..... 163.
Вавулін О. І. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ ..... 164.
Ковбаса О. М. УДОСКОНАЛЕННЯ КЛЮЧОВИХ МЕХАНІЗМІВ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ І СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ФОРМ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ..... 165.
Гужвенко С. М. НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР ..... 166.
Міщенко О. В. ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ В УКРАЇНІ ..... 167.
Андріяш М. Ю. ЗАСТЕРЕЖЕННЯ ТА ВИКЛИКИ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ ..... 168.
Братков М. О. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ ..... 169.
Мусько О. О. ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОСУВАННЯМ ТОВАРУ ..... 170.
Приходько Я. І. УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В ТОВ «АГРОКОНТРАКТ» ..... 171.
Перепічай Б. О. УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ..... 172.
Савченко О. С. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ НА ПІДПРИЄМСТВІ ..... 173.
Кочмала І. С. ВИДИ ТА ЗНАЧЕННЯ ЗБУТУ ТОВАРУ ТА ПОНЯТТЯ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... 174.
Соколова А. Р. ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ В СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ ..... 175.
Святенко С. Є. ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ АДМІНІСТРУВАННЯ В ОРГАНІЗАЦІЯХ ..... 176.
Святенко Є. С. ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ, ЯК ФУНКЦІЇ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ ..... 177.
Кущ В. А. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКОГО 178.

СПІВРОБІТНИЦТВА .....
Коровніченко А. О. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ (ТОВ «ГОРОБИНА») ..... 179.
Ємець І. В. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА ..... 180.
Дяченко М. О. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ ..... 181.
Бойко А. С. МІСЦЕ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ..... 182.
Балацька Л. С. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ТДВ «МИРГОРОДСЬКИЙ ХЛІБОЗАВОД» ..... 183.
В'язовченко К. С. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ДП «СУМСЬКА БІОЛОГІЧНА ФАБРИКА» ..... 184.
Таргунджиді О. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ..... 185.
Стоянець А. М. АДМІНІСТРУВАННЯ В ПУБЛІЧНИХ ОРГАНАХ ВЛАДИ ..... 186.
Чепуренко М. І. МАРКЕТИНГОВІ ЗАХОДИ ЩОДО ПОСИЛЕННЯ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ..... 187.
Бойко Д. А. ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОСУВАННЯМ ТОВАРУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ НА ПРИКЛАДІ ДП «СУМСЬКА БІОЛОГІЧНА ФАБРИКА» ..... 188.
Бабенко О. Г. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СУБ'ЄКТАХ ОБ'ЄКТАХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ..... 189.
Ровенський Б. О. РОЗРОБКА ТА ОБГРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ ФОРМ І СТРАТЕГІЙ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІ РИНКИ ..... 190.
Саливін С. О. РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ - СУБ'ЄКТІВ ЗЕД НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КЕРАМЕЙЯ» М. СУМИ ..... 191.
Корощенко Н. Р. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ КЕРАМЕЙЯ, М. СУМИ ..... 192.
Глуходід Г. Ю. РОЗРОБКА ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБЄКТІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ БІОЛОГІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ..... 193.
Бузова Я. Ю. ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ ..... 194.
Пісна Т. М. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... 195.
Кучкова О. Ф. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ ..... 196.
Нєвзоров О. В. РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ДЕРЖАВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ «КРОЛЕВЕЦЬКЕ ЛІСОМИСЛИВСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО» ..... 197.
Товкус А. І. МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД (НА ПРИКЛАДІ ДЕПАРТАМЕНТУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ І ТОРГІВЛІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ) 198.
Мальований Б. І. ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ..... 199.
Теніна М. О. МЕНЕДЖМЕНТ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ..... 200.
Токар Я. С. МЕНЕДЖМЕНТ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ДП «СУМСЬКА БІОЛОГІЧНА ФАБРИКА» ..... 201.
Муштай В. А. СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ В ПРОЦЕСІ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ..... 202.
Онопрієнко І. М. ЗАВДАННЯ МИТНОЇ СТАТИСТИКИ В СУЧАСНИХ У МОВАХ ..... 203.
Нечипоренко В. В. ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ - ЗАПОРУКА УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВА ..... 204.
Шумкова О. В. ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ..... 205.
Устік Т. В. ОЦІНКА РІВНЯ ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 206.
Селезень О. М. ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА ..... 207.
Макарова В. В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ ..... 208.
Шумкова В. І. ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СТРАХОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ . 209.
Тверезовська М. О. АНАЛІЗ РИТМІЧНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ..... 210.
Подибайло В. В. СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ..... 211.
Нестеренко Н. В. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ..... 212.
Карпець В. І. СОРТНІСТЬ ЯК ВАГОМИЙ ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА КУКУРУДЗИ ..... 213.
Соляник А. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КОМПАНІЇ ..... 214.
Ганніч О. А. МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ ПОСЛУГ ..... 215.
Логвин Г. О. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... 216.
Серьогін В. В. ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ..... 217.
Баглик Н. О. СТРАТЕГІЧНЕ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ТОВ «АГРОФІРМІ «СЕМЕРЕНЬКИ» ..... 218.

Шушунова А. І. МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ХЛІБОПРИЙМАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ..... 219.
Лихих Т. О. ЗАХОДИ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ КОМУНІКАЦІЙ В СУЧАСНОМУ БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ ..... 220.
Євтушенко А. Г. УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМТСВІ ..... 221.
Турченко В. В. ЗБУТ ЯК ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... 222.
Криштопа Н. В. ЦІНОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ ..... 223.
Левченко А. В. ПЛАНУВАННЯ НОВОГО ТОВАРУ ТА ЙОГО РОЗРОБКА ..... 224.
Мануша Ю. В. ПОНЯТТЯ МАРКЕТИНГУ ПОСЛУГ ..... 225.
Москаленко М. С. ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В РЕКЛАМНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .... 226.
Данильченко Р. ОБГРУНТУВАННЯ ТА ВИБІР СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ..... 227.
Корнієнко М. М. УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ..... 228.
Стрілець В. В. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ..... 229.
Левченко Д. В. ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГУ НА РОЗДРІБНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ ..... 230.
Мірошниченко А. В. АНАЛІЗ РИНКУ ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ ..... 231.
Ольховик Д. Р. МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ЦІНАМИ ..... 232.
Лайтарь Л. С. ТЕОРИТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ ..... 233.
Панченко В. О. ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ..... 234.
Хацько Ю. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОДИН ІЗ ВИДІВ АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ .... 235.
Мамотенко А. О. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ..... 236.
Федина І. В. ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ..... 237.
Бабік Л. С. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЖИТЛОВО-БУДІВЕЛЬНИХ КООПЕРАТИВІВ ..... 238.
Єрьоменко О. А. ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА: НОВОВВЕДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ..... 239.
Сдержикова О. В. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПАСИВНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ..... 240.
Вавренюк Н. О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО СУТНОСТІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ..... 241.
Чайка З. П. ВИЯВЛЕННЯ ТА ОЦІНКА ФАКТОРІВ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ НА ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ..... 242.
Краковська А. В. КРЕДИТУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ ..... 243.
Шалигіна І. В. ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО - СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДЛЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ..... 244.
Лисенко Л. М. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ .. 245.
Линник О. В. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... 246.
Савост'янов Д. Ю. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ..... 247.
Прохненко К. С. КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ФІНАНАСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ..... 248.
Малишок Я. О. ФІНАНСОВА ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 249.
Матвієнко Н. М. ПРИНЦИПИ ТА ФОРМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ ..... 250.
Цимбал О. І. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СЕЛЯНСЬКОГО ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ..... 251.
Шинкаренко Р. О. ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ: ВІТЧИЗНЯНА ТА ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА ..... 252.
Бєсєдін С. О. ПОТОЧНИЙ СТАН ЗДІЙСНЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ ТА КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЇ АТ «ОЩАДБАНК» ..... 253.
Унинець Н. М. ЗНАЧЕННЯ ТА ЗАВДАННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ 254.
Шулєшова І. В. ОЦІНКА СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ ..... 255.
Скрипник Ю. В. КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФІНАНСУВАННІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ..... 256.
Козубовська О. Г. ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА БАНКУ ..... 257.
Васякіна В. В. ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВ ..... 258.
Косенко Ю. М. УДОСКОНАЛЕНЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА ..... 259.
Тищенко О. В. ПАСИВНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ..... 260.
Стоцька В. Ю. ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ..... 261.

Максимова Н. О. УНІФІКАЦІЯ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ..... 262.
Петренко Д. А. АКТИВНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ..... 263.
Бойко А. С. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ ..... 264.
Клюс Т. В. ОБЛІК КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ..... 265.
Самошкіна І. Д. СИСТЕМА ПЕРЕСТАРАХУВАННЯ КАТАСТРОФІЧНИХ РИЗИКІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ ..... 266.
Соколова А. Р. СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ..... 267.
Смоля А. М. ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК ЗАПОРУКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ..... 268.
Журавель О. М. ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ КРЕДИТНИХ ПОСЛУГ ККОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ УКРАЇНИ ..... 269.
Гайдамака Ю. С. ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖКХ ..... 270.
Кірсанов Ю. В. ПРІОРИТЕТНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 271.
Кущ В. А. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА ... 272.
Дудченко С. ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРВІСНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ ..... 273.
Ряболус В. В. ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ..... 274.
Сторожук А. Г. РОЗВИТОК ПАСИВНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ..... 275.
Цупко Н. М. АКТИВНІ ОПЕРАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО БАНКУ АТ «ОЩАДБАНК» ..... 276.
Ляшенко О. П. ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА ..... 277.
Герасименко А. В. ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ, ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВИХ ПЛАНІВ ПІДПРИЄМСТВА ..... 278.
Левицька А. С. СУТНІСТЬ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ..... 279.
Заназовська О. О. ОСОБЛИВОСТ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ КРЕДИТУ ..... 280.
Паренюк Г. В. ПЛАНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ..... 281.
Алексенко І. В. ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 282.
Сінебок Л. С. ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 283.
Руденко О. Є. РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ..... 284.
Мошенець І. В. СИСТЕМА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ..... 285.
Калашник М. П. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ..... 286.
Михайлов А. Ю. ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ..... 287.
Кулик А. В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ..... 288.
Гніденко В. А. КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ ..... 289.
Коропець Л. М., Мошенець І. В. ЗАХОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ..... 290.
Драник С. О. СУТЬ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ..... 291.
Коваленко Т. М. СУЧАСНИЙ СТАН МОЛОДІЖНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ..... 292.
Бондаренко Л. М. СУТНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ..... 293.
Лавренок Ю. В. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ..... 294.
Липчей М. І. ФІНАНСОВО-СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ..... 295.
Конєва І. І. РОЛЬ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ..... 296.
Барканов М. О. ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ ..... 297.
Хромушина Л. А. САНАЦІЯ БАЛАНСУ ЯК МЕТОД ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА ..... 298.
Оропай П. Ю. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... 299.
Купіна Ю. Л. УМОВИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА ДЛЯ МОЛОДИХ СІМЕЙ ..... 300.
Плева Ю. В. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ ..... 301.
Фрей В. В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ ..... 302.
Божок О. М. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ..... 303.
Чижова О. Ю. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 304.
Павленко В. В. ОПТИМІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ 305.

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ .....
Борисова В. А. ВЕНЧУРНИЙ КАПІТАЛ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ..... 306.
Владика Ю. П. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ ЗЕРНА ..... 307.
Ільченко О. В. ПРИБУТКОВІСТЬ КАРТОПЛЯРСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ ..... 308.
Ільченко О. В. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ПРОТРУЙНИКІВ НАСІННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР ..... 309.
Авдющенко В. В. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА ..... 310.
Анденок Ю. Г. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ ..... 311.
Бобошко Н. М. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ПІДГОТОВКИ І ПЕРЕПІДГОТОВКИ КАДРІВ У СУМСЬКІЙ РЕГІОНАЛЬНІЙ ФІЛІЇ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «ЦЕНТР ДЕРЖАВНОГО ЗЕМЕЛЬНОГО КАДАСТРУ» ..... 312.
Давидович Є. МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ..... 313.
Забара А. М. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНІ 314.
Обозна В. В. ОСНОВНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА . 315.
Педич М. В. ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ЗЕРНОВОГО ВИРОБНИЦТВА- ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЛУЗІ ..... 316.
Рибалко Н. О. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СТАТИСТИЧНОГО ВИВЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ..... 317.
Суровцова Ю. В. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ ТА ЙОГО ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІЗ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ..... 318.
Суховій В. А. МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ ..... 319.
Шевченко С. В. ДЖЕРЕЛА ВІДТВОРЕННЯ РСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ..... 320.
Анікієнко В. СУТНІСТЬ ТА ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЦІНИ ..... 321.
Берладір А. ВПЛИВ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 322.
Дяченко О. В. ЕКОНОМІКА ПТАХІВНИЦТВА ЯЄЧНОГО НАПРЯМКУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ – ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ..... 323.
Кутах К. М. РИНОК СКОТАРСТВА СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ..... 324.
Лозинська І. В. КОН'ЮНКТУРА РИНКУ М'ЯСО-МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ ..... 325.
Мазій І. М. СУЧАСНИЙ СТАН МАТЕРІАЛЬНО ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ..... 326.
Набока М. О. ВПЛИВ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... 327.
Плешива О. АДМІНІСТРАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ .. 328.
Руденко Л. І. ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ..... 329.
Савчук А. С. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ..... 330.
Самойленко Т. Г. РОЗРОБКА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУ – ОСНОВА КОМПЛЕКСНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ..... 331.
Сегида А. С. КАРНЕТ АТА – КРОК ДО СПРОЩЕННЯ МИТРИХ ПРОЦЕДУР ..... 332.
Коблянська І. І. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕСУ ..... 333.
Свинаренко В. В. СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОЛІЙНОЇ ГАЛУЗІ В СУМСЬКИЙ ОБЛАСТІ ..... 334.
Пуріга І. П. СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ ПОПИТУ ..... 335.
Мартиненко В. О. ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В ЕКОЛОГІЧНІЙ СФЕРІ ..... 336.
Сергеєв Ю. Г. РОЛЬ СОБІВАРТОСТІ ЯК ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ ..... 337.
Скляр А. Г. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ВИРОБНИЦТВА НА ПРИКЛАДІ ПП «АГРОСПАСЬКЕ» ..... 338.
Калачевська Л. І., Гнатюк Л. В. ЕКОНОМІЧНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ РІДКОГО ОРГАНІЧНОГО ДОБРИВА В РОСЛИННИЦТВІ ..... 339.
Мартиненко В. О., Мартиненко С. О. МУНІЦИПАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ..... 340.
Калачевська Л. І., Собко О. М. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ РІЗНИХ СПОСОБІВ ОБРОБІТКУ ҐРУНТУ ПРИ ВИРОЩУВАННІ НАСІННЯ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ В УМОВАХ ПІВНІЧНО-СХІДНОГО ЛІСОСТЕПУ УКРАЇНИ ..... 341.
Чумаков О. М. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ СИСТЕМИ ЗЕМЛЕРОБСТВА В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ ..... 342.

Толубенко Ю. О. СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В ЕКОНОМІЦІ ..... 343.
Колодка Я. В. ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ ..... 344.
Багуля К. Р. ПОНЯТТЯ ТА ПРЕДМЕТ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ..... 345.
Дранко А. В. КОМУНІКАЦІЙНІ КАНАЛИ ЯК ІНСТРУМЕНТИ МЕНЕДЖМЕНТУ ..... 346.
Дяченко І. В. ПРИНЦИПИ І ПРАВИЛА ПЛАНУВАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ ..... 347.
Журба С. В. КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ ПРОФЕСФІОНАЛІЗМУ МЕНЕДЖЕРА ..... 348.
Калініченко Д. П. ПОНЯТТЯ, СКЛАД ТА СТРУКТУРА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ..... 349.
Погорєлов П. О. ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ ..... 350.
Токарь С. В. НАВИЧКИ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ ..... 351.
Куценко І.В. ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ВЕЛИКИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 352.
Маслак О.М. ОРГАНІЗАЦІЇ ДРІБНОТОВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЗБУТУ АГРОПРОДУКЦІЇ.. 353.
Мороз С.М. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У КРАЇНАХ ЄС ..... 354.
Сухоставець А.І. ТЕОРІЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ..... 355.
Бишок П. І. СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ ..... 356.
Нарейка А.В. ЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 357.
Душевська О.С. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА..... 358.
Паськo Н. Б., Барченко Н. Л. МОДЕЛИ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ОПЕРАТОРА-РУКОВОДИТЕЛЯ В АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМАХ УПРАВЛЕНИЯ ..... 359.

ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Безь Л. В. ЗВІЛЬНЕННЯ ВІД КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ПРИМУСОВИХ ЗАХОДІВ ВИХОВНОГО ХАРАКТЕРУ ..... 361.
Альошина К. М. ДЕРЖАВНА СЛУЖБА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ..... 362.
Бойко Є. В. ІНСТИТУТ ВІДВОДУ СУДДІВ В ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ ..... 363.
Бондар Н. А. ДО ПОНЯТТЯ РЕЦЕПЦІЇ РИМСЬКОГО ПРАВА ..... 364.
Василенко Н. В. ПОНЯТТЯ ТА ЗМІСТ ЕМФІТЕВЗІСУ ЗА РИМСЬКИМ ПРИВАТНИМ ПРАВОМ ... 365.
Галушко Т. Є. ДО ПИТАННЯ ПРО «РОЗГЛЯД СУДОМ СПОРІВ ПРО ПОНОВЛЕННЯ НА РОБОТІ» ..... 366.
Дрожж Р. Г. ПСИХОЛОГІЧНА ОСОБЛИВІСТЬ СУДОВИХ ДЕБАТІВ ..... 367.
Завальна О. В. РОЗВИТОК НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ..... 368.
Запара С. І. ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ЮРИДИЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ПОРУШЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ТРУДОВІ СПОРИ ..... 369.
Івахненко В. М. ЗЛОЧИНИ ПРОТИ ГРОМАДСЬКОГО ПОРЯДКУ ТА МОРАЛЬНОСТІ. КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ХУЛІГАНСТВА ТА ВТЯГНЕННЯ НЕПОВНОЛІТНІХ У ЗЛОЧИНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ..... 370.
Кисиленко О. В. ПИТАННЯ ПРО СТАНОВЛЕННЯ СУДОВОГО ПРЕЦЕДЕНТУ ..... 371.
Козенко С. В. ФІНАНСОВО-ПРАВОВА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ДЕЯКІ АСПЕКТИ ..... 372.
Коробка О. С. ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕМОКРАТИЧНИХ ІНСТИТУЦІЙ В УКРАЇНІ ..... 373.
Котвяковський Ю. О. ОКРЕМІ ПИТАННЯ ЩОДО РОЗВИТКУ ТРЕТЕЙСЬКОЇ ЮСТИЦІЇ В ЗАХІДНІЙ ЄВРОПІ У ПЕРІОД СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ ..... 374.
Кузнецова М. Ю. СТРУКТУРА ПРАВОВОГО СТАТУСУ ОРГАНУ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ ..... 375.
Кузьменко Н. М. ПРИСЛІВ'Я ТА ПРИКАЗКИ УКРАЇНСЬКОГО НАРОДУ ..... 376.
Левун С. С. ОСОБЛИВОСТІ КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НЕПОВНОЛІТНІХ. ЗВІЛЬНЕННЯ НЕПОВНОЛІТНІХ ВІД КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ПРИМУСОВИХ ЗАХОДІВ ВИХОВНОГО ХАРАКТЕРУ ..... 377.
Матвєєв Р. О. ДО ПИТАННЯ ПРО ЮРИДИЧНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ МЕДИЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ ЗА НЕНАЛЕЖНЕ ВИКОНАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ ОБОВЯЗКІВ ..... 378.
Махремов А. Д. К ВОПРОСУ О ДВОЙНОЙ РОЛИ БАНКОВ – СУБЪЕКТОВ НАЛОГОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ ..... 379.
Михайліченко М. А. НОБІЛІТАЦІЯ СЛОБІДСЬКОЇ КОЗАЦЬКОЇ СТАРШИНИ (ІСТОРИЧНИЙ ТА ПРАВОВИЙ АСПЕКТИ) ..... 380.
Міляєва К. А. МАТЕРІАЛЬНА ТА ПРОЦЕСУАЛЬНА СКЛАДОВІ В ТРУДОВОМУ ПРАВІ УКРАЇНИ .. 381.
Міщенко А. В. ДО ПИТАНЯ ПРО ІНСТИТУТ РЕЄСТРАЦІЇ РЕЧОВИХ ПРАВ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО ..... 382.
Плоткіна Ю. Є. ПРАВО НА ОСОБИСТЕ ЖИТТЯ ТА ЙОГО ТАЄМНИЦЮ ..... 383.
Полуянський С. ОКРЕМІ ПИТАННЯ РЕФОРМУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІВ У СФЕРІ ОСВІТИ ..... 384.
Ребров А. Р. СПІВУЧАСТЬ У ЗЛОЧИНІ ..... 385.

Рєзнік М. М. МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ОЦІНКИ В ПРАКТИЦІ ЕКСПЕРТНО-ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ..... 386.
Рєпнікова І. В. ОКРЕМІ ПИТАННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЧАСУ ВІДПОЧИНКУ ..... 387.
Роговенко О. В. ЩОДО ПРОБЛЕМИ ПОСАДОВОГО РЕГЛАМЕНТУВАННЯ В УКРАЇНІ ..... 388.
Рожкова Л. І. НОРМАТИВНО–ПРАВОВІ ТА ПОЛІТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПОЗАЧЕРГОВИХ ПРЕЗИДЕНТСЬКИХ ВИБОРІВ 2014 РОКУ ..... 389.
Сокоренко Н. ПРАВОВІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ: ОКРЕМІ ПИТАННЯ . 390.
Таганова Г. Г. К ВОПРОСУ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ И КРЕДИТОВАНИЕМ В УКРАИНЕ ..... 391.
Ткаченко В. В. МІЖНАРОДНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ПРАВОВІ СТАНДАРТИ, ДО ЯКИХ МАЄ АДАПТУВАТИСЬ ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ ..... 392.
Турчин І. В. ЗЛОЧИНИ ПРОТИ БЕЗПЕКИ РУХУ ТА ЕКСПЛУАТАЦІЇ ТРАНСПОРТУ. ПРИЧИНИ ПОШИРЕНОЇ ЗАГИБЕЛІ ТА ТРАВМАТИЗМУ ЛЮДЕЙ НА ДОРОГАХ УКРАЇНИ ТА ПОПЕРЕДЖЕНЯ ЦЬОГО ЯВИЩА ШЛЯХОМ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЧИННОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ..... 393.
Харченко І. І. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ПІД ЧАС ВИВЧЕННЯ КУРСУ «УКРАЇНСЬКА МОВА (ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ)» ..... 394.
Хрін В. С. КОНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВИЙ СТАТУС НАРОДНОГО ДЕПУТАТА УКРАЇНИ ..... 395.
Шестакова С. О. ВИМОГИ ДО НАЙМЕНУВАНЬ БРЕНДІВ ..... 396.
Шклярук А. В. КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗЛОЧИНІВ ПРОТИ ВЛАСНОСТІ. ОСОБЛИВОСТІ РОЗМЕЖУВАННЯ КРАДІЖКИ ВІД ШАХРАЙСТВА ..... 397.
Якущенко Є. В. ЮРИДИЧНА ПРОЦЕДУРА: ПОНЯТТЯ, ОЗНАКИ, ВИДИ, МІСЦЕ У СИСТЕМІ ПРАВОВИХ КАТЕГОРІЙ ..... 398.
Міляєв Є. А. ЗЕМЕЛЬНІ СПОРИ. ОРГАНИ, ЯКІ РОЗГЛЯДАЮТЬ ЗЕМЕЛЬНІ СПОРИ ..... 399.
Приходько А. КРЕДИТНІ СПОРИ ПОДРУЖЖЯ ..... 400.